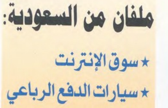
الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 246 / Year 22 / June 2000

حزيران / يونيو 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 246



جنوب العرب



مؤتمر اسواق رأس المال يتحوّل إلى مؤسسة للعمل العربي المشترك

إتحاد المصارف العربية:
معركة مفتوحة على جبهتين

بورصة الكويت:
الأسعار مغرية؟

بورصة المغرب:
الحكومة تنقذ الموقف

تأسس البنك العربي في القدس عام ١٩٣٠ ، وبنى عبر سبعين عاماً أكبر شبكة مصرفية عربية تتألف من ٤٠٠ فرع في ٣٠ دولة في العالم، وقد حصل في السنوات القليلة الماضية على تصنيفات ائتمانية رائدة من مؤسسات عالمية، مما يضعه في مصاف البنوك العالمية.

بلغت موجودات البنك العربي في نهاية عام ١٩٩٩ حوالي ٢٦ مليار دولار امريكي، وتجاوزت أرباحه الصافية ٢٢٥ مليون دولار، ويتلخص نجاح البنك بنمو حقوق المساهمين من ٦٠٠٠٠ دولار أمريكي في عام ١٩٣٠ الى ملياري دولار أمريكي في بداية الألفية الجديدة.

سَبْعُونَ عَامًا مِنَ الخِبْرَةِ

وَالعَطَـاءُ

تحرير جنوب لبنان: نهاية .. وبداية

ليس من المغالاة القول ان يوم 24 أيار/مايو الماضي الذي شهد انسحاب آخر جندي اسرائيلي من جنوب لبنان سيدخل في تاريخ هذا البلد الصغير بحجمه الكبير بإرادته وعزمه، كبداية عصر جديد بكل ما لذلك من معان سياسية واجتماعية واقتصادية.

لقد قيل الكثير في الأيام الأخيرة ان ما حققه لبنان في إجبار إسرائيل على الانسحاب الكامل من أرضه من دون قيد أو شرط ومن دون مفاوضات مباشرة واتفاقات ثنائية لم يحققه أي بلد عربي آخر. لكن الأهم هو ان هذا النصر الكبير يطوي الصفحة الأخيرة على حقبة مظلمة في تاريخ لبنان المعاصر عصفت خلالها حروب على أرضه وعانى من انقسامات داخلية دامية وخسائر بشرية واقتصادية باهظة. والأهم أيضاً أن هناك اليوم أملاً كبيراً وحقيقياً بأن طي هذه الحقبة الأليمة نتيجة بطولة المقاومة اللبنانية والتفاف الوطن بكامله حولها، يؤسس لانطلاقة واعدة تعيد للبنان كل ما افتقده من دوره السياسي والثقافي والاقتصادي الرائد في العالم العربي.

والإنجاز المصيري الذي تحقق سيزيد من ثقة اللبنانيين بأنفسهم وتعلقهم بوطنهم، وتقديمه على كل اعتبار وولاء آخر. وتزايد الثقة بالمستقبل سيعيد شحن الطاقات وإطلاق المبادرات المشهود للبنانيين بها، وسيؤدي من دون شك إلى بذل جهود جديدة ومضاعفة لتحسين وتطوير أوضاعهم الاجتماعية والاقتصادية.

ولم يعد خافياً ان الاقتصاد اللبناني يعاني من تباطؤ تزايدت حدته في المرحلة الأخيرة ويعود إلى تراكم مشاكل وعوامل عدة لم يكن أقلها في المرحلة الماضية المخاوف من الوضع غير المستقر في جنوب لبنان وفي المنطقة عامة والخسائر التي نجمت عن التعديات الإسرائيلية المتكررة على الجنوب وعلى البنية التحتية اللبنانية عامة. لكن الترابط الوثيق بين السياسة والاقتصاد ينبئ بأن الحدث التاريخي الذي احتفل به لبنان سيعطي دفعة قوية ستساعد في إعادة انطلاق هذا النشاط الاقتصادي وان بشكل تدريجي. وبخلاف المخاوف التي كانت ظهرت من وضع غير مستقر في الجنوب بعد الانسحاب الإسرائيلي فإن التطورات التي تلت الانسحاب وإعلان جميع الأطراف عن استعدادهم للتعاون مع الأمم المتحدة والدعوة الأهلية لدخول الجيش اللبناني إلى المنطقة، جميعها عوامل تشجع على توفر البيئة المناسبة لتحريك النشاط الاقتصادي. وفي ضوء ذلك فإن هناك مجموعة من العوامل وراء المنعطف الاقتصادي لعل أهمها:

أولاً: إن زوال كابوس الجنوب والخوف من عدم الاستقرار سيعطي دفعة قوية لحركة الاستثمار الخاص سواء المحلي أو العربي والأجنبي. وكانت بعض المصادر الغربية أشارت منذ مدة أن هناك رؤوس أموال عربية ودولية كبيرة تنتظر عودة الاستقرار للدخول مجدداً إلى لبنان. وليس مستغرباً في ضوء ذلك ما قاله وزير قطاع الأعمال المصري د. مختار خطاب خلال المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي عقد في بيروت مؤخراً ان لبنان عائد كعروس للشرق. يبقى القول ان الشرط الأساسي لتحقيق أقصى الاستفادة من النمو الموعود في حركة الاستثمار هو ان تعمل الحكومة اللبنانية بسرعة لتثبيت وجودها في الجنوب المحرر والإمساك بزمام الوضع بالحكمة والموضوعية.

ثانياً: ان التقديرات الأولية تشير إلى أن تكلفة إعادة إعمار الجنوب قد تتراوح ما بين 1 - 2 مليار دولار، ورغم أن الحكومة اللبنانية لا تستطيع توفير كامل المبلغ المطلوب بسبب الضغوط المالية التي تعاني منها فإنه من المرجح بل ربما المؤكد ان لبنان سيحصل على مساعدات عربية ودولية مهمة لهذا الغرض. وقد بدأت بوادر ذلك من خلال ما نقل عن استعداد دول خليجية عدة لتقديم المساعدات والكلام أيضاً عن مساعدات غربية قد تقدم بشكل مباشر أو عن طريق الأمم المتحدة. وفي جميع الحالات فإن الإنفاق على إعادة الإعمار في الجنوب سيجد طريقه في النهاية الى قطاعات أساسية عدة في لبنان منها مثلاً قطاع الإنشاء وسيكون له الآثار المضاعفة على النشاط الاقتصادي بشكل عام.

ثالثاً: إن عودة جزء على الأقل من أهل الجنوب المهجرين إلى قراهم وأرضهم سيسهم في تخفيف الضغوط الاجتماعية والحد من البطالة الظاهرة والمقنعة في المدن اللبنانية.

رابعاً: ان الصيف الهادئ والهانئ والذي تبشر به التطورات الأخيرة سيشجع على قدوم المزيد من السياح العرب والأجانب إلى لبنان ما سيعطي دفعة قوية لقطاع الخدمات السياحية وينعكس إيجابياً على القطاع التجاري وقطاع الاستشفاء وغير ذلك.

خامساً: يبقى القول ان الجنوب اللبناني يتمتع بموارد كبيرة زراعية وصناعية وسياحية وسكانية لم تكن مستغلة إلا جزئياً في السنوات العشرين الأخيرة. وعودة الجنوب إلى كنف الوطن واستقراره ستؤدي الى البدء باستغلال هذه الموارد بشكل أمثل في المرحلة المقبلة.

رؤوف أبوزكي

المحتويات



روح المقاومة، الإنضباط والاستقامة في النضال، دروس حملها الانتصار اللبناني على العدو الإسرائيلي بدحره من الجنوب. التحرير يشكل منعطفاً في تاريخ لبنان، فما هي معالم المرحلة المقبلة؟ (ص 26)

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

ابيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3 • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



شهد المؤتمر السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، اهتماماً حكومياً عربياً متزايداً ترافق مع حضور كثيف للقيادات العليا في المؤسسات الخاصة.
المؤتمر تحوّل إلى مؤسسة عربية لتشجيع الاستثمار، فما هو جديد "دافوس العرب"؟
(ص 36)



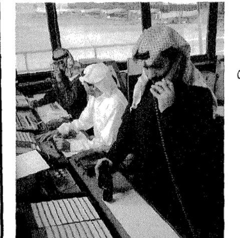
عبد الهادي شايف، مدير عام البنك الأهلي التجاري، يقول إن الشيء الوحيد الثابت في هذا العصر هو التغيير نفسه، فما الثابت والمتغيّر في ستراتيجية البنك وخططه لمواجهة المرحلة المقبلة؟
(ص – 86)

رهان لبنان على ما بعد الإنسحاب الإسرائيلي، دفعة قوية لتحريك عجلة النشاط الاقتصادي. عرض شامل لأبرز المؤشرات والتطوّرات لإزالة العوائق أمام تدفق الإستثمار المحلي والأجنبي. (ص 46)



مدير عام سوق الكويت للأوراق المالية عبدالله جاسم السديراوي في حديث حول التراجع الذي شهدته البورصة وإغراءات الأسهم الكويتية.
(ص –50)

اتخذت حكومة البحرين إجراءات لتدارك المحاذير التي قد تنشأ عن صرف العمالة الناتج عن عمليات الخصخصة؟
هل يسرّع هذا برنامج الخصخصة؟ وأي قطاعات هي المرجحة؟ (ص 59)





عقوبة مقاطعة اسرائيل

تتواصل الإجتهادات في فرنسا حول مدى قانونية قبول إحدى الشركات الفرنسية شرطاً ورد في أحد الطلبات من شركة عربية.

فقد طلبت إحدى الشركات الإماراتية من مصنع فرنسي تزويدها بمنتجات مرفقة بشهادة منشأ جاء فيها "نشهد بأن هذه المنتجات هي من منشأ فرنسي، ولا تشتمل على أي مواد ومركبات واردة عبر اسرائيل أو مصدّرة من اسرائيل ولا تتضمن أي مواد اسرائيلية من أي نوع".

يُذكر أن الشركة الفرنسية قبلت شروط الشركة الاماراتية المستوردة، ووقّعت المستندات وأحالتها إلى إحدى غرف التجارة الفرنسية التي أوقف أحد موظفيها العملية على أساس أن الشرط الوارد في الطلب يعرّض الأطراف المعنية للملاحقة القانونية بتهمة التمييز العنصري، أما فرنسا فهي تلتزم بقانون صدر العام 1977 يعارض ممارسات المقاطعة ضد اسرائيل.

وعندما اتصل المصنع الفرنسي بالغرفة معترضاً على توقيف عملية التصدير، إقتنع رئيس الغرفة بالإعتراض ووقّع المعاملة، لكن المنظمة العالمية ضد التمييز العنصري واللاسامية (ليكرا) تدخّلت في الموضوع طالبة فرض عقوبة مالية على الغرفة الفرنسية بمبلغ 2،5 مليون فرنك.

"حصان طروادة" إقتصادي إسرائيلي

تتخوّف مصادر اقتصادية لبنانية من أن يتحوّل كل من مرفأ ومطار غزّه إلى حصان "طروادة"، تجاري لإسرائيل، بحيث تصدر شهادات المنشأ للصناعات والسلع الإسرائيلية تحت عنوان "صُنع في مناطق السلطة الفلسطينية" وترسل إلى الأسواق العربية لتنافس الصناعات والسلع العربية خصوصاً اللبنانية والسورية والاردنية.

ركود عقاري في مصر وسوريا والامارات

الركود العقاري يتواصل في بلدان عربية عدة في طليعتها مصر وسوريا والامارات، ففي مصر تراجعت أسعار شقق الايجار بموجب القانون الجديد بنسبة 15 في المئة مقابل انخفاض 5 في المئة لشقق التمليك منذ منتصف العام الماضي.

وفي سوريا يتزايد الركود العقاري خصوصاً في دمشق (بين 30 و55 في المئة) وحلب (بين 25 و50 في المئة). وفي بعض التقديرات هناك نحو 180 ألف شقة معروضة للبيع في كل من المدينتين، والسبب الرئيسي الغالب هو هبوط مستوى السيولة النقدية واتجاه بعض الأموال إلى شركات "جامعي الأموال".

أما في الامارات فتراجعت ايجارات الشقق بنسبة 10 في المئة في امارة الشارقة وبين 5 و7 في المئة في دبي، وتراجعت معها أسعار وحدات التمليك خصوصاً الشقق الفخمة.

غصن على شجرة نيسان - رينو

كارلوس غصن رئيس العمليات السابق في شركة "رينو" الفرنسية يُطرح إسمه الآن كمرشح لرئاسة الإندماج المحتمل بين شركتي "رينو" و"نيسان".

غصن الذي يدير في اليابان شركة "نيسان" وهو لبناني - برازيلي يحمل الجنسية الفرنسية، يسعى إلى تحقيق الإندماج بين الشركتين اليابانية والفرنسية خلال مدة أقصاها ثلاث سنوات.

درس من "بو - كوم"

قالت مصادر استثمارية لـ"الاقتصاد والاعمال" إن انهيار شركة "بو - كوم" لبيع الملابس والأدوات الرياضية عبر الإنترنت، يطرح تساؤلات حول أهلية قطاع الإنترنت الأوروبي ومدى نضوج القوى الإدارية التي تُشرف على إستثمارات "الاقتصاد الجديد" في اوروبا، خصوصاً أن انهيار "بو - كوم" يأتي بعد انحدارات لشركات إنترنت أوروبية خصوصاً في هولندا وبريطانيا.

يُذكر ان خسائر الإستثمارات العربية في "بو - كوم" بلغت نحو 50 مليون دولار من لبنان والمملكة العربية السعودية.

بورصة مصر: الأرباح ترتفع

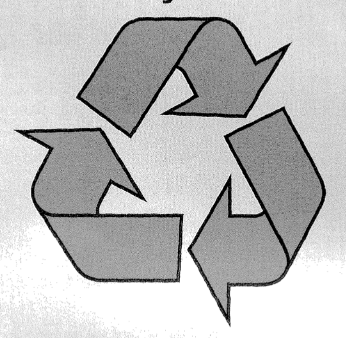
برز أداء ملفت خلال العام الماضي في معدّل أرباح شركات رئيسية مدرجة على البورصة المصرية في طليعتها: بورسلين العز، الإسكندرية للإستثمار العقاري، هرمس، ايبكو، النيل للأدوية، تكنوباك وسواها. وبعض هذه الشركات حقق نتائج بلغت نحو 14 في المئة. ويتوقّع الخبراء أن يكون العام 2000 عام البورصة المصرية من ناحية ارتفاع معدّل أسعار الأسهم.

وهناك تنويه خاص بالطريقة البارعة التي تدير EFG - Hermes المحافظ المالية بأرباح سجّلت ارتفاعاً بنسبة 50 في المئة العام 1999 مع توقّعات بارتفاع أكبر العام 2000.

يُذكر أن حجم التداول في البورصة المصرية بلغ 28 مليار دولار العام الماضي وهو الرقم نفسه تقريباً لحجم التداول في دولة الامارات، و18 مليار دولار للكويت، و7،2 مليارات للبحرين، مقابل 52 ملياراً للسعودية.

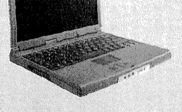
الحجم الأقل للتداول كان في لبنان وتونس 2،2 و2،8 مليار دولار على التوالي، مقابل 4،7 و5،7 و5،5 مليارات دولار على التوالي لكل من سلطنة عمان والأردن وقطر.

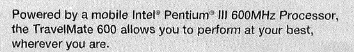
The only laptop computer that does this for your CD...



...reads, writes and rewrites
TravelMate 600

The new generation TravelMate 600 series offers innovations which include a CD rewriter. This unique feature allows you to save to CD, erase and save new information on the same CD. It's as easy as using a floppy, only more reliable and convenient. In addition, the Disk Anti-Shock Protection guards the hard disc from data loss.





Powered by a mobile Intel® Pentium® III 600MHz Processor, the TravelMate 600 allows you to perform at your best, wherever you are.

intel inside
pentium® III



we hear you

www.acer.co.ae

Bahrain: Computer World. Tel: 973-293493, Fax: 973-292253. **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757, Fax: 357-2-436477. Word Processing *Centre. Tel: 357-2-312828.* Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptcomp. Tel: 20-2-3375086, Fax: 20-2-3490134. El Khouly for Trading & Agencies. Tel: 20-2-3351117, *Fax: 20-2-3498517. TEA* Computers S.A. Tel: 20-2-2902019, Fax: 20-2-2918436. **Jordan:** Special Systems Company. Tel: 962-6-5664221. Fax: 962-6-5681557. TIS *Group. Tel: 962-6-5691111*, Fax: 962-6-5689256. **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663, Fax: 965-4814655. **Lebanon:** *Computel* S.A.R.L. Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-746584. Hiperdist - Lebanon S.A.L. Tel: 9613-393931. Fax: 9611-601906. Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-746584. **Morocco:** *MACSI. Tel: 212-2-265749*, Fax: 212-2-293051. **Oman:** Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700, Fax: 968-7713795. **Pakistan:** Electro Sales & Services. Tel: 92-21-4310456, *Fax: 92-21-4524011.* Shahnawaz Limited. Tel: 021-2313934-6, Fax: 021-2310623, The Computer Supermarket, Tel: 92-42-111-111-300, *Fax: 92-42-5711198.* **Palestine:** New Techni Comp. Tel: 972-29959984, Fax: 972-2-9955163. **Qatar:** Qatar Computer Services. Tel: 974-441212, Fax: 974-446036. *Almana & Partners. Tel: 422221*, Fax: 439610. **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics. Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-6694605/6694609, *Fax: 966-2-6694624.* Electronic Concept Super Store. Tel: 966-1-4656629, Fax: 966-1-4642739. Hoshan Co. Ltd. Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4792588. MSO, Tel: 966-1- 4625766, Fax: 966-1-4611556. **Tunisia:**TMI. Tel: 216-1 860666, Fax: 216-1-860860. **Turkey:** Ihlas-Acer. Tel: 90-216-3179650, Fax: 90-216-3179650. **U.A.E.:** CompuMe Tel: 2828555 Fax: 2828666. Emirates Computers Est., Dubai. Tel: 971-4-2825800, Fax: 971-4-2821464. Jumbo Electronics Co. Ltd.(LLC), Jumbo House Tel: 3523555, WAFI Tel: 3242077. Key *Information Technology. Dubai:* Tel: 971-4-3524232/3521275, Fax: 971-4-3527944. Micro Computercentre, Dubai. Tel: 971-4-3930619, Fax: 971-4-3931256. Plug-ins Tel: 2950404 *Fax: 3931256. SMB* Computers Tel: 3933367 Fax: 3933369. **Yemen:** National Trading Company. Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-267796.

حسب رئيس "كريدي ليوني"

لن يكون في مقدور "بنك الوفاء" دمج "مصرف المغرب"

عبد الحق بناني

بعد أخبار راجت بقوة خلال بداية السنة حول إدماج محتمل لـ "بنك الوفاء" لـ "مصرف المغرب" بعد امتلاك 32 في المئة من رأس مال هذا الأخير، فندّ رئيس "كريدي ليوني" تلك الإدعاءات مؤكداً أن مؤسسته ستظل المساهم المرجعي في مصرف المغرب.

الدار البيضاء: سمير شوقي

عرف القطاع البنكي المغربي قبل أشهر عملية عدة كبيرة تمثلت في اقتناء "بنك الوفاء" لنحو 36 في المئة من رأس مال "مصرف المغرب" الأصغر حجماً، وهي العملية التي لم تحرك القطاع والفاعلين سوى في الأسابيع القليلة الماضية وبصفة خاصة بعد الإعلان عن النتائج السنوية لعام 1999.

فالحصة التي اشتراها "بنك المغرب" من "البنك المغربي للتجارة الخارجية" أساساً منحت لهذا الأخير فائض قيمة جعل أرباحها الصافية الأولى في القطاع وراوحت 100 مليون دولار، بالإضافة إلى كون الحصة المعنية (36 في المئة)، وعلى الرغم من كونها تفوق الثلث، فإنها لم تخول "بنك الوفاء" دخول مجلس إدارة مصرف المغرب الذي يمتلك فيه البنك الفرنسي "كريدي ليوني" الأغلبية البالغة 51 في المئة.

ويواجه رئيس "بنك الوفاء" السيد **عبد الحق بناني** إنتقادات عدة جرّاء قراره الذي اعتبره بعض الفاعلين في القطاع خطأً ستراتيجياً لعوامل عدة، وأهمها "إتخاذ قرار ستراتيجي من دون استشارة الشركاء المرجعيين لـ "مصرف المغرب" كما جاء على لسان محلل مالي في بورصة الدار البيضاء، وكان يقصد استشارة "كريدي ليوني" ثم حمل فرع "بنك الوفاء" للتأمينات (تأمينات الوفاء) على اقتناء 22 في المئة من "مصرف المغرب" (بالإضافة إلى 14 في المئة اقتناها البنك) وهو ما فوت عليها فرصة التنافس على شراء شركة التأمين "صناد" الذي كان سيخول اليها ريادة قطاع التأمين في المغرب.

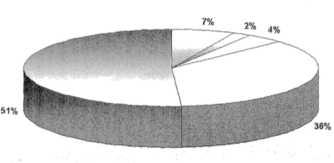
وهكذا يحمل المحللون السيد **عبد الحق بناني** مسؤولية خطأ مزدوج وصفه البعض بالخطأ الستراتيجي، الإقدام على عملية حرمت فرع تأمينات مجموعته من التموقع جيداً في مواجهة مجموعتي أونا وعثمان بنجلون وهي العملية التي لم تكسب "بنك الوفاء" كذلك أي موقع داخل مصرف المغرب على الرغم من حصوله على حصة 36 في المئة.

وحاول **عبد الحق بناني** الدفاع عن نفسه أمام سيل الإتهامات عندما أعلن للصحفيين بمناسبة تقديم نتائج مؤسسته "إن هدفنا من دخول رأس مال "مصرف المغرب" ليس المشاركة في ادارته أو الحصول على مقعد مسؤولية به وإنما هدفنا على المدى المتوسط والبعيد هو عقد شراكة ستراتيجية مع "كريدي ليوني"، لكن مرة أخرى سيكون على **عبد الحق بناني** أن يتجرع المرارة بعد أن أعلن رئيس "كريدي ليوني" عند زيارته للمغرب "إننا المساهمون المرجعيون في مصرف المغرب وليس لنا أدنى نية في التنازل عن هذا الإمتياز ببيع مساهمتنا أو الإندماج مع أي طرف في المغرب".

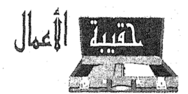
وهكذا أكّد رئيس "كريدي ليوني" ستراتيجية مؤسسته على إبعاد "بنك الوفاء" عن مجلس المراقبة والهيئة التنفيذية (المجلس الإداري) وإشراك مساهم صغير هو مجموعة كريم العمراني التي تملك 2 في المئة فقط من "مصرف المغرب"، واعتبر المحللون ذلك رسالة واضحة عن نوايا "كريدي ليوني" في إبعاد "بنك الوفاء" عن كل أشكال التسيير المباشر أو غير المباشر خصوصاً عندما قال الرئيس **بايريلفاد** بأن لا حاجة لـ "مصرف المغرب" للدمج ما دامت مردوديته طيبة وستبلغ بين 17 في المئة و18 في المئة حسب السيد **جان ليريتي** المدير العام لـ "مصرف المغرب".

وهكذا يرى المحللون الماليون بأن خطوة رئيس "بنك الوفاء" قد لا تكون مدروسة خصوصاً وأنها لم تكن محط إجماع المجلس الإداري ولا تلقت ضوءاً أخضر من المساهم المرجعي "كريدي ليوني" الذي اعتبر في ذلك

توزع رأس مال مصرف المغرب



كريدي ليونيه ▫ مجموعة بنك الوفاء ▫ صندوق الايداع والتدبير ▫ صوفيبار ▫ مختلف ▫



تحدياً له خصوصاً وأن وسائل الإعلام المغربية تحدثت آنذاك عن قرب دمج "بنك الوفاء" لـ "مصرف المغرب" من دون إعتبار لموقف المساهم المرجعي.

أما الإشكال الكبير الذي يواجه رئيس "بنك الوفاء" هو مردودية أكبر توظيف لمجموعته في السوق المالية، إذ تعتبر حصته من "مصرف المغرب" 36 في المئة مجمدة حتى إشعار آخر ما دام لم يسمح لها بدخول المجلس الإداري ولا بإمكانية الدمج، فيما يشهد أسعار سهم مصرف المغرب إنخفاضاً في ضوء باقي قيم بورصة الدار البيضاء، لكن بناني له رأي آخر في الموضوع إذ يقول ان "مصرف المغرب" ما هو إلا جزء من ستراتيجيتنا الشمولية، فـ"بنك الوفاء" سيعمل على دعم التنمية الداخلية في الأمد المتوسط أي قبل العام 2005، بعد ذلك سنفكر في ما نحن فاعلون بـ "مصرف المغرب"، إما أن ندعم مساهمتنا وندمج لنخلق قطباً قوياً أو في أسوأ الحالات نبيع حصتنا ونجني أرباحاً على شكل فائض قيمة".

خسائر قياسية لشركة السمسرة "وفا بورص"

قال عبد الحق بناني الرئيس المدير العام لـ "بنك الوفاء" بأن شركات السمسرة في البورصة مدعوة لإستثمار مجالات مالية متنوّعة لتنقذ أنشطتها من موت أكيد. وكان بناني يعلّق على النتائج السيئة التي سجّلها فرع البنك في مجال السمسرة "وفا بورص" والذي حقق خسائر لأول مرة وبلغت نحو 500 ألف دولار، مع أنها كانت في وقت من الأوقات رائدة في ميدان السمسرة، لكن "وفا بورص" على غرار باقي الشركات تضررت من ركود السوق لفترة تراوح السنة والنصف سجّلت فيها البورصة تراجعاً كبيراً ما جعل حجم التداولات يقل وهو ما أثّر سلباً على رقم معاملات شركات الوساطة والسمسرة.

المحللون الماليون يؤكدون على أن شركة "وفا بورص" استثمرت كثيراً في الموارد البشرية غداة إصلاح نظام البورصة ما جعل نفقاتها العامة ترتفع مقارنة مع معدل السوق، ولم يكن ذلك متجلياً عندما كانت أحجام التداول كبيرة ورقم المعاملات مرتفع، ولكن مع سن السلطات المالية لعمولات ورسوم ضريبية على منتوجات البورصة وتقلص أحجام التداولات تضررت البورصة ومعها شركات السمسرة وعلى رأسها "وفا بورص"، وقد أدى السيد محمد بنموسي مدير عام الشركة ثمن ذلك عندما تمّ إستبداله وإلحاقه بالإدارة العامة للمجموعة.

شعاع: الدخول في الخدمات الإستثمارية

أضافت الشركة العربية للإستثمارات العامة (شعاع) نشاطاً جديداً إلى نشاطاتها الإستثمارية حيث حصلت على ترخيص جديد من المصرف المركزي في الامارات بالعمل كشركة إستثمارات مالية في الدولة. ويعتبر هذا الترخيص الأول من نوعه على صعيد الامارات ويأتي متزامناً مع بدء نشاط سوق دبي المالية، واحتمال فتح سوق مالية أخرى في ابو ظبي.

ويتيح الترخيص الجديد للشركة ممارسة الأنشطة المصرفية الإستثمارية (Investment Banking) كتعهّد الإصدارات الجديدة وادارة اكتتاب الأسهم والسندات وادارة الصناديق والمحافظ الإستثمارية وتقديم الإستشارات المالية وخدمات الوساطة في تداول الأسهم داخل دولة الامارات.

وتعتبر شعاع في مقدم شركات الإستثمار على مستوى دولة الامارات، وتدرج أسهمها في كل من سوق الكويت للأوراق المالية وسوق دبي المالية. ويبلغ مجموع أصولها 458 مليون درهم اماراتي (نحو 125 مليون دولار)، بينما تصل حقوق المساهمين فيها الى 383 مليون درهم (104 ملايين دولار) في نهاية العام 1999.

وتتوزّع إستثمارات الشركة على الأوراق المالية الأوروبية والأميركية والإستثمار المباشر في الشركات، فيما تصل نسبة الأصول السائلة الى نحو 30 في المئة من إجمالي الأصول، وكانت الشركة حققت أرباحاً صافية مقدارها 41 مليون درهم (11 مليون دولار) خلال العام الماضي (مقابل 15 مليون درهم للعام 1998) وهذه تأثرت ايجاباً بتحقيق بعض الشركات المستثمر فيها لأرباح عالية.

وكانت "شعاع" رفعت رأس مالها المدفوع من 208 إلى 300 مليون درهم خلال شهر حزيران/يونيو 1999، وذلك تعزيزاً لسيولتها في مواجهة بعض المصاعب المالية، وتمّ ذلك عبر اكتتاب عام. واعقبت ذلك بطرح صندوق Arab Gateway Fund الذي أطلقته نهاية العام الماضي، وتمكّن حتى الآن من جمع نحو 40 مليون دولار من الأصول. ويهدف الصندوق إلى الإستثمار في أسهم الشركات العربية الناشئة المدرجة في الأسواق المالية العربية.

وسوف يتولى ادارة قسم الخدمات الإستثمارية زياد مكاوي، المدير العام سابقاً في شركة "ميدل ايست كابيتال غروب"، وهو يحمل خبرة واسعة في هذا المجال حيث عمل قبل ذلك في كل من J.P.Morgan وليبانون انفست.

سوريا: إستثمار أكثر سهولة

تستقطب التعديلات الجديدة على 10 مواد من قانون الإستثمار في سوريا (المرسوم التشريعي رقم 7) إهتمام مستثمرين عرب خصوصاً أن بعض هذه التعديلات يحدث تغييرات أساسية ايجابية.

وتناولت الإعفاءات نشاط النقل البحري من ضريبة الأرباح، وشروط فتح الحسابات المصرفية الخارجية وتسوية نزاعات الإستثمار وتسهيلات في تأسيس الشركات القابضة.

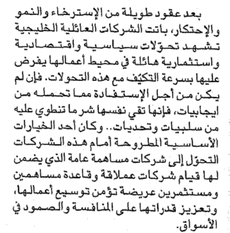
وهدفت التعديلات بصورة رئيسية إلى فتح المجال لزيادة الإستثمار في المناطق السورية النامية واستقطاب المشاريع الستراتيجية وحماية الإستثمارات الأجنبية من التأميم والمصادرة ونزع الملكية وإعطاء العرب والأجانب الحق في تملك الأراضي اللازمة لمشروعاتهم وإدخال وإخراج الأموال بحرية كاملة.

سائقو سيارات تيربو هم تماماً مثل
مهندسي سيارات بورشه.
لا أحد منهم يرضى بالحل الوسط.

٩١١ تيربو الجديدة.



أبوظبي: شركة علي وأولاده، ٦٧٤٥٦٠٠ • البحرين: بهبهاني وإخوانه ذ.م.م.، ٥٣١٥٠٣ • دبي: النابودة للسيارات ذ.م.م.، ٣٣٨٦٩٩٩ • مصر: الشركة الهندسية للسيارات، ٣٢٥٥٣٦٦
الأردن: شركة تجارة السيارات المحدودة، ٥٥١٧٩٠٩ • المملكة العربية السعودية: ساماكو، جدة ٦٨٣٢٠٠٠، الخبر ٨٥٨٨٨٥٥، الرياض ٢٢٦٦٠١١ • الكويت: شركة بهبهاني للسيارات، ٤٧٢٦٣٠٨
لبنان: شركة إمبكس، ٤٢٦٤٢٥ • قطر: شركة الخليج للسيارات والتجارة، ٦٥٥٩١١ • سلطنة عمان: ساتا ش.م.م.، ٥٩٢٥٤٤ • سوريا: شركة أبناء عمر سنقر، ٢٢٢٧٦٥٦




محمد أبا الخيل

بعد تحويل شركتين الى المساهمة العامة

الزامل: فتح الشركات العائلية يلقى إقبالاً

بعد عقود طويلة من الإسترخاء والنمو والإحتكار، باتت الشركات العائلية الخليجية تشهد تحوّلات سياسية واقتصادية واستثمارية هائلة في محيط أعمالها يفرض عليها بسرعة التكيّف مع هذه التحولات. فإن لم يكن من أجل الإستفادة مما تحمله من ايجابيات، فإنها تقي نفسها شر ما تنطوي عليه من سلبيات وتحديات.. وكان أحد الخيارات الأساسية المطروحة أمام هذه الشركات التحوّل إلى شركات مساهمة عامة الذي يضمن لها قيام شركات عملاقة وقاعدة مساهمين ومستثمرين عريضة تؤمن توسيع أعمالها، وتعزيز قدراتها على المنافسة والصمود في الأسواق.

وقبل عامين أي العام 1998 – برزت تجربة مجموعة شركات عبد الله الحمد الزامل التي تتوزّع أعمالها بين البحرين والسعودية حيث قامت بتحويل شركة الزامل للإستثمارات الصناعية إلى شركة مساهمة مقفلة يساهم المستثمرون الخليجيون بنسبة 40 في المئة من رأس مالها.

حول هذه التجربة يؤكّد **محمد عبد الله الزامل** رئيس مجموعة الزامل في السعودية والبحرين "أننا فوجئنا بالإقبال الكبير للمستثمرين الخليجيين للإستثمار في رأس مال الشركة الجديدة".

وقال أن المستثمرين الخليجيين يتطلعون دائماً لتنويع محافظهم الإستثمارية وتوزيع مخاطرها على أسواق متعددة بحيث يتم توظيف الإستثمارات في قطاعات عدة لتقليل المخاطر وتفادي تقلّب الأسواق.

وأضاف: ولأن الإستثمار في المنطقة يبدو مجدياً إلى حدّ كبير لا سيما في القطاع الصناعي فلم يكن مستغرباً دخول المستثمرين الخليجيين كمساهمين في "شركة الزامل للإستثمارات الصناعية" والتي تضمّ تحت غطائها أنشطة تصنيع المكيفات والحديد والزجاج بعد طرح 40 في المئة من أسهمها للمستثمرين الخليجيين وذلك في اطار تحويلها إلى شركة مقفلة ومن ثمّ إلى مساهمة عامة في العام 2001.

وقال: مع أن النصيب الأكبر من المساهمين الجدد في تلك الشركة كان للمستثمرين السعوديين الا أن المستثمرين الخليجيين كان لهم ايضاً حضورهم المشجّع في هذه الشركة خصوصاً أنهم رحّبوا بحرارة بتوجه مجموعة الزامل بتحويل عدد من شركاتها إلى شركات مقفلة في المرحلة الأولى وإلى مساهمة عامة في مرحلة لاحقة بعد عامين حسب ما ينص عليه القانون السعودي.

وأشار، في ضوء الترحيب الخليجي بذلك التوجه، الى أن مجموعة الزامل خطت خطوة أخرى في هذا الإتجاه قبل نحو ستة أشهر بتحويل الشركة العالمية للبتروكيميائيات التي تبلغ رأس مالها 500 مليون ريال إلى شركة مقفلة لكننا رفعنا سقف مساهمة الآخرين في هذه الشركة لنسبة 85 في المئة نتيجة لتزايد الطلب الخليجي للمساهمة فيها والأجواء الايجابية المشجّعة التي نجمت عن التجربة الاولى والمتمثلة في شركة الزامل للإستثمارات الصناعية.

ودعا **محمد الزامل** – الذي بدأت مجموعة الشركات نشاطاتها من خلال والده في مجال التجارة والعقار – الشركات العائلية في المنطقة للنظر في إمكان تحويلها لشركات مساهمة عامة باعتبار ان ذلك سيوسّع قاعدتها الرأسمالية ويعمل على زيادة وتنويع أنشطتها الإستثمارية ويدعم المركز التنافسي لتلك الشركات سواء في أنشطتها التجاري أو الصناعية أو حتى الخدماتية.

وأيّد الزامل إقامة مشاريع مشتركة مع مؤسسات أجنبية تتمتع بتقنية وتكنولوجيا متقدمة مع الأخذ في الإعتبار أن تتجه مثل هذه المشاريع نحو الصناعات التصديرية التي يمكنها أن تخلق فرص عمل جديدة للمواطنين الخليجيين وتسمح بالقفز فوق معضلة محدودية السوق باعتبار أن السوق الخليجية مهما كان حجمها كبيراً فإنها تبقى صغيرة أمام الأسواق العالمية.

يُذكر أن مجموعة شركات عبد الله حمد الزامل تأسست خلال الثلاثينات من هذا القرن وتعتبر حالياً أكبر المجموعات الصناعية الخاصة في دول المجلس. وجاء توسّعها الحقيقي خلال فترة السبعينات بعد طفرة أسعار النفط التي أدّت إلى احداث تحولات اقتصادية عميقة في المجتمعات الخليجية. وتتكوّن المجموعة حالياً من 21 شركة تابعة تعمل في مجال الصناعات البلاستيكية والمعدنية والألمنيوم والمطاط والرخام علاوة على 15 شركة تملك فيها المجموعة حصص أقلية مثل شركة التوفيق ومصانع اليمامة للطابوق وشركة الخليج للتكييف وسيغما للدهانات.

مجموعة الاستشارات المالية والاقتصادية

تمّ مؤخراً صدور موافقة وزارة التجارة على إقامة شركة مهنية سعودية جديدة في مجال الإستشارات المالية والإقتصادية بعد أن تمّ توحيد المكاتب الإستشارية الفردية الخاصة بكل من الشيخ **محمد أبا الخيل** والدكتور **عبد الوهاب عطار** والدكتور **صالح العمير** وضمها إلى بعضها لتكوين شركة مهنية موحّدة طبقاً لنظام الشركات المهنية السعودية، وسوف تزاول هذه الشركة التي أطلق عليها إسم: "مجموعة الإستشارات المالية والاقتصادية":

- إجراء دراسات وتقديم إستشارات وخدمات التمويل اللازم لإقامة المشاريع الإستثمارية.
- تقديم المشورة في مجال تخصيص مشاريع القطاع العام وإعادة تنظيم هياكلها الإنتاجية والإدارية والإشراف على تطبيقها.
- إعداد الدراسات والشروط اللازمة لعمليات الإندماج والإستحواذ (Mergers & Acquisition) للمشاريع والشركات الخاصة القائمة ومتابعة مراحل تنفيذها.

ويتم حالياً تكوين الجهاز الفني والإداري لهذه المجموعة واختيار وتجهيز المقرّ المناسب لها في مدينة الرياض تمهيداً للبدء بمباشرة نشاطاتها في أقرب وقت.



الوليد بن طلال

إستثمارات للوليد بن طلال في الاقتصاد الجديد

الأمير الوليد بن طلال أعلن عن صفقة إستثمارية جديدة بقيمة مليار دولار شملت شراء أسهم في 15 شركة تمثّل الاقتصاد الجديد والقديم وشركات الإتصالات.

وجاء الإستثمار في أسهم 6 من كبرى شركات الإنترنت ليعزز إستثمار الامير في شركة اميركا اون لاين. والشركات هي: امازون Amazon.com (50 مليون دولار) شركة آي بي ebay.com (50 مليون دولار)، شركة دبل كليك Double Click.com (50 مليوناً)، شركة برايس لاين Price line.com (50 مليوناً)، شركة إنفوسبيس InFoSpace.com (50 مليوناً)، شركة ICGE، (50 مليوناً).

أما عن الإستثمارات في الإقتصاد العالمي القديم فشملت جيليت، ماكدونالدز، بروكتور أند جامبل، وكوكاكولا، بيبسي، فورد للسيارات، والت ديزني، شركة AT&T وشركة MCI.

خالد بن كلبان (اليمين) ومارك هازمان

ملعب غولف لـ "دبي للإستثمار"

أبرمت "دبي للإستثمار" إتفاقية مع نجم الغولف **جاك نيكلوس**، من أجل تصميم ملعب غولف على مستوى مباريات البطولة العالمية للغولف والذي من المخطط إنشاؤه في مجمع دبي للإستثمار، وهو مجمع متكامل للأعمال تمّ التخطيط له وتطويره بعناية كبيرة وفق أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا الحديثة مع مراعاة أنظمة حماية البيئة المتعارف عليها عالمياً على أرض مساحتها 32 كلم قرب منطقة جبل علي الحرة، وسيضم المجمع إلى جانب الصناعات الخفيفة والمتوسطة مكاتب ومعارض ومجمعات سكنية وسيكون الملعب المؤلف من 18 حفرة والمصمم من **نيكلوس** إحدى نقاط الجذب الأساسية للمجمع.

وقال **خالد كلبان**، كبير المسؤولين التنفيذيين لـ "دبي للإستثمار" يسرنا أن يقوم **جاك نيكلوس** بتصميم ملعب للغولف في المجمع باعتبار أن النوعية المتميزة لملاعب الغولف التي يصممها **نيكلوس** والمنتشرة في أنحاء العالم، هي النتيجة المباشرة لالتزام **نيكلوس** بالتفوّق والامتياز، فهو يجلب الإحترافية نفسها، والشغف والتركيز لتصميم ملعب الغولف في المجمع، التي باشرت "دبي للإستثمار" ش.م.ع. تطويره كمشروع صناعي وتجاري وسكني وترفيهي متميز في دبي".

وقام **نيكلوس** بتصميم 209 ملاعب في 27 بلداً، كان معنياً فيها بالتصميم الكامل أو إعادة التصميم لعدد 184 منها، ويعتبر الملعب في دبي أول تصميم ملعب غولف لـ **نيكلوس** في الشرق الأوسط.

الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء

أعلن الاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء أن مؤتمره العالمي الحادي عشر حول صناعة الإسمنت سينعقد في العاصمة التونسية – الحمامات بين 13 و16 تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل.

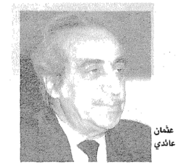
الأمين العام للإتحاد المهندس **احمد محمود الروسان** وجه الدعوة لحضور هذا المؤتمر، علماً أن المؤتمر العاشر قد استضافته بيروت قبل عامين.

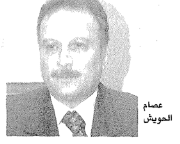
شركة الاتصالات السعودية تستعد لقرض جديد

تستعدّ شركة الاتصالات السعودية (STC) لاقتراض نحو ملياري ريال سعودي من البنوك التجارية السعودية، وذلك في محاولة لمقابلة عمليات التوسّع في الخدمات، خصوصاً في خدمات الهاتف الجوال في المملكة.

وكانت الشركة، التي ورثت أعمال وزارة البرق والبريد والهاتف بالكامل (ما عدا خدمات البريد) منذ نحو عامين، قد اقترضت سابقاً ملياري ريال من أربعة بنوك سعودية (بنك الرياض، البنك السعودي البريطاني، البنك الأهلي التجاري، والبنك العربي الوطني) وذلك بعيد تحويل نشاطات وزارة البرق والبريد والهاتف إلى شركة تدار من قبل موظفين سابقين في الوزارة وخبراء في القطاع الخاص.

ويعتبر القرض الجديد الذي تزمع الشركة إقتراضه دليلاً على تسارع نشاط الشركة في مجال توسيع شبكة الهاتف الجوّال وشبكة الهاتف الثابت والتي تعاني إختناقات كبيرة داخل المملكة. وكان تردد أن البنك السعودي الأمريكي سوف يقود عملية ترتيب القرض الجديد، فيما يعتبر بنك الرياض، الذي يشرف على الحساب المصرفي الرئيسي للشركة، من المرشحين الأقوياء لقيادة وترتيب القرض.


عثمان عائدي


عصام الحويش


حسن الكوى

الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية

الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية (الشام للفنادق) عقدت الإجتماع الـ 22 للهيئة العامة مجمع وفندق الشام برئاسة **د. عثمان عائدي**.

والشركة التي تعدّ رائدة شركات القطاع المشترك السياحية في سوريا باتت تملك وتدير 20 منشأة في مختلف أنحاء سوريا وعبر شركات فرعية ذات أغراض متكاملة في الادارة والإنشاء والصيانة والنقل.

وتوقّع **عائدي** تنامي السياحة العالمية إلى مليار سائح العام 2010 مع تزايد حصة العالم العربي إلى نحو 35 مليون سائح العام 2010.

تحركات ناشطة لحاكم "المركزي" العراقي

شهدت زيارة حاكم المصرف المركزي العراقي **عصام رشيد الحويش** إلى لبنان للمشاركة في مؤتمر "أسواق رأس المال العربية" تحركات ناشطة خارج إطار المؤتمر لدى عدد من الجهات الرسمية والخاصة وفي أكثر من منطقة لبنانية.

وتخطّت الإتصالات والمفاوضات طابع المركز الشخصي لـ **حويش** على رأس المصرف المركزي العراقي إلى شؤون أخرى تهم القطاعين العام والخاص في العراق، وأكّدت الأطراف المعنية بالإتفاقات أنها تنسجم مع مقررات الأمم المتحدة المتعلّقة بالعراق.

السعودية الأميركية للتأمين ومجموعة الثروة

عقدت الشركة السعودية الأميركية للتأمين اتفاق تعاون مع مجموعة الثروة للخدمات الطبية والعلاجية لتقديم المعالجات والخدمات الطبية للموظفين وأسرهم في الشركات المؤمن عليها في ظل التوجهات والاستعدادات الجارية لإلزامية التأمين الصحي التعاوني.

وقال **فهد بن سعود العرفج** المدير العام لمجموعة الثروة أن الاتفاق الذي تمّ مع الشركة يمثل دعماً حقيقياً لستراتيجيات القطاع الطبي.

وأكّد **حسن الكوى** العضو المنتدب للشركة السعودية الأميركية أن القطاع الطبي الخاص ظل يدعم سياسات وخطط وزارة الصحة بصفة عامة وفي المجال الطبي بصفة خاصة.

صندوق الحسن الثاني

تمّ توزيع الاعتمادات المودعة في "صندوق الحسن الثاني" عن عائدات الترخيص الثاني للهاتف النقّال (نحو 70 مليون دولار خارج عن الميزانية) لإنجاز مشاريع اجتماعية واقتصادية كالطرق السيارة (100 مليون دولار) والسكن الاجتماعي (100 مليون دولار) والقطاع السياحي (50 مليون دولار) ومجمع سكني لفائدة سكان الصفيح (50 مليون دولار) والصناعة (50 مليون دولار) واستكمال أشغال ربط الأراضي الزراعية بقنوات الري (100 مليون دولار) وللتخفيض من حدة آثار الجفاف (10 ملايين دولار)...

وانشىء الصندوق غداة وفاة الملك **الحسن الثاني** وتشرف عليه لجنة معينة من قبل الملك **محمد السادس** الذي يولي عناية خاصة للمشاريع الخاصة بالصندوق.

قانون جديد للمجازفة في المغرب

تعمل البنوك المغربية على ما يسمى معامل تقسيم المجازفة وهو يساوي 10 في المئة بمعنى أن التزامات (مجموع القروض) أي زبون لا يمكن أن تتجاوز عشر مجموع إعتمادات المؤسسة البنكية المعنية. ويمكن لهذه الأخيرة أن تستفيد من استثناء إضافي يرخص له من طرف البنك المركزي، الذي وبالإتفاق مع البنوك المغربية، قرر أن يرفع ذلك المعامل إلى 20 في المئة. البنوك تعتبر أن ذلك سيمنحها هامشاً إضافياً ويجنبها طلب الترخيص الإستثنائي من البنك المركزي فيما يعتقد المحللون أن هذه الخطوة لن تكون ايجابية بالنسبة للزبائن "الكبار" الذين كانوا يستفيدون من إستثناءات تفوق أحياناً 20 في المئة في المعامل المذكورة بينما سيتحتم على البنوك أن تخفض من التزامات أولئك الزبائن لتتلاءم مع القانون الجديد.

"وفاتروست" للإستشارة المالية

تأكدت سياسة التنمية التي سنّها **رشيد الصفريوي** مدير عام "وفاتروست" بنك الأعمال التابع لمجموعة "بنك الوفاء" منذ توليه رئاسة المؤسسة قبل سنة.

وهكذا حققت "وفاتروست" نتائج جيدة برسم العام 1999 بحيث ارتفع رقم المعاملات بـ 208 في المئة، فيما قفزت الأرباح الصافية بـ 366 في المئة بفضل إستشاراتها المالية لعدد مهم من المقاولات المغربية والدولية كاتصالات المغرب والماركات الكبرى لمصبرات السمك وبرانوما عند تسليم أنشطتها لشركة كوكا كولا. ويبدو **رشيد الصفريوي** متفائلاً بآفاق شركته الرائدة في قطاعها إعتماداً على تنوع الزبائن والشركاء سواء من حيث حجمهم أو القطاعات التي ينشطون فيها.


intel inside
pentium III xeon™
مراقبة الشبكة بأكملها انطلاقا من غرفة الفندق
تشغيل الجهاز الخادم في فرع سيدني
الاستجابة لنظام الإنذار الأوتوماتيكي الصادر عن الجهاز الخادم في سنغافورة
إعداد تكوين مجموعة أجهزة برولاينت الخادمة في باريس
اعتماد برامج ترقية عبر شبكة الإنترنت
Power On
Graphical Remote Console
Diagnostics
Software
Hardware
Configure
Server
Dept.
Select
Clusters
Storage
Seattle
Toronto
Berlin
New York
London
Sydney
Paris
Beijing
Tokyo
Mexico City
إمكانية إدارة أكثر الأجهزة الخادمة قابلية للإدارة في العالم.
مجموعة أجهزة كومباك "برولاينت" PROLIANT الخادمة.
هل في شركتك عدد كبير من الأجهزة الخادمة المنتشرة حول العالم؟ هل أنت بحاجة إلى إدارة مجموعة واسعة من الأجهزة الخادمة في مركز البيانات أو أحد مراكز تطوير التطبيقات؟ فلا شك أنك بحاجة إلى أساليب تتيح لك أقصى درجات التحكم، مثل ما توفره لك أجهزة كومباك "برولاينت" الخادمة التي تفوق معدلات أدائها كل ما تقدمه لك الأجهزة الخادمة الأخرى ضمن هذه الفئة. فمع أداة الإدارة من كومباك Compaq Insight Manager التي جعلت من أجهزة "برولاينت" الأجهزة الرائدة في هذا المجال، وبفضل الإصدار الاختياري الجديد للتحكم بالأجهزة عن بعد Remote Insight Light-Out Edition يمكنك الآن التحكم بكافة أجهزتك الخادمة من طراز "برولاينت" أينما كنت، والتمتع بوجود ظاهري على شبكتك. باختصار، توفر لك هذه الأجهزة تفاعلاً ظاهريا من دون توقف. ويتوفر لك الآن عرض ترويجي خاص يضع هذه الأساليب الإدارية الضرورية في متناول يديك. لمزيد من المعلومات، يمكنك مراجعة العنوان التالي: www.mideast.compaq.com
كومباك على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع
COMPAQ NonStop™
CASPIAN

تطرح 30 في المئة من أسهمها في البورصة
شركة عقارية برأس مال 200 مليون جنيه

قرر بنك مصر إنشاء شركة عقارية جديدة برأس مال يبلغ 200 مليون جنيه.

يتفاوض البنك حالياً مع عدد من رجال الأعمال وشركات الإستثمار للمساهمة في رأس مال الشركة الجديدة بينما يعتزم طرح نسبة من رأس مال الشركة للإكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية في حدود 30 في المئة.

وأوضح مصدر مسؤول في البنك أن الشركة سوف تتخصص في إستثمار أرض شركة العامرية للغزل والنسيج إحدى شركات القطاع العام وتبلغ مساحتها نحو 800 فدان.

وقال المصدر أن بنك مصر حصل على هذه الأرض مقابل جزء من مديونية الشركة للبنك والتي تقترب من المليار جنيه – نحو 300 مليون دولار.

إصرار على خفض الدرهم المغربي

رفض محافظ البنك المركزي المغربي **محمد السقاط** فكرة تخفيض العملة المغربية (الدرهم) التي يطالب بها المصدرون المغاربة وخصوصاً العاملون في قطاع النسيج والمنتوجات الزراعية. ويعزي أولئك طلبهم إلى تدني مستوى العملة الأوروبية (اليورو) والتي يؤدي بها أكثر من 60 في المئة من الصادرات المغربية. ويحاول إتحاد مقاولات المغرب أن يضغط على البنك المركزي ووزارة المالية من خلال إستقطاب تعاطف عدد كبير من أعضاء مجلس النواب الذين طرحوا الموضوع للنقاش أمام البرلمان المغربي.

يُذكر أن الصادرات المغربية تضررت كثيراً بعد تراجع "اليورو" أمام الدولار، لكن وزارة المالية المغربية تؤكد أن أي خفض للعملة المغربية سيزيد من نسبة التضخم ويضرّ بالقدرة الشرائية.

تحية طيبة وبعد...

مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية

لدى قراءتي في عددكم الأخير (أيار/ مايو 2000) عن مشاركة مئات المسؤولين الاقتصاديين والماليين والمستثمرين العرب في المؤتمر السنوي السادس للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، إضافة إلى ملتقى الجزائر الدولي اللذين تنظمهما مجموعة الاقتصاد والأعمال أحسست كمواطن ورجل أعمال عربي أن هذا النوع من المؤتمرات هو السبيل الصحيح الذي يمهّد لقيام وعي استثماري عربي مشترك وصولاً إلى توحيد التشريعات الاستثمارية في الوطن العربي.

فهد الشعيبي

ملف "الكويتية" في "الاقتصاد والأعمال"

نشكر لمجلتكم تعريفنا بالمزيد عن نشاطات الخطوط الجوية الكويتية وخدماتها (عدد "الاقتصاد والأعمال" الخاص بالسياحة)، وأنني كمسافر دائم على رحلات هذه الشركة الجوية العربية، أتمنى أن تشمل بعض خدماتها المتميزة التي تقدمها لمسافري درجة رجال الأعمال ومسافري الدرجة السياحية أيضاً خصوصاً مع تزايد مشقات السفر لهذه الشريحة الواسعة من المسافرين.

إبراهيم زعرور – لبنان

"الأعمال والتجارة"

بما أننا من المهتمين بقراءة ومتابعة مجلتكم الغرّاء واهتمامها بجديد البرامج والمشاريع والمواقع على الإنترنت.

يسرنا إعلامكم عن التعاون القائم بين شركتنا والشركة العالمية "وان ترافل كوم" (One Travel.com) وهي الشركة الرائدة في مجال توفير خدمات السفر المخفّضة عبر الشبكة (حجز فنادق – إيجار سيارات – تذاكر سفر) من خلال موقعنا على الإنترنت www.shopscard.com.

ويضمّ الموقع مئات الفنادق وشركات السفر وشركات تأجير السيارات في جميع أنحاء العالم بما فيها لبنان، حيث يستطيع المستخدم حجز إقامته في أي فندق في العالم ومن أي مكان بطريقة مبسّطة للغاية تسهيلاً له وتماشياً مع العصر.

شركة الأعمال والتجارة ش.م.م.
محمود أحمد البزري، المدير العام

تهنئة من بنك سرادار

يسرني أن أتقدم من حضرتكم بأحر التهاني لنجاح المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي انعقد في بيروت (18 – 20 أيار 2000)، متمنياً لكم المزيد من التقدم.

أنتهز هذه المناسبة لأنوّه بدقة التنظيم والحضور المميّز للمشاركين في أعمال المؤتمر الذي أصبح الملتقى الأول للأعمال في الشرق الأوسط بفضل مساعيكم وجهودكم.

مع حرصنا الدائم على التأكيد لكم أن مصرفنا يضع جميع خدماته بتصرفكم للمساهمة في دعم جهودكم.

عبدو ابراهيم جفي
نائب رئيس مجلس الإدارة – مدير عام مناوب



الامير نايف بن عبد العزيز آل سعود يدشن الخط الجديد

الزامل: خط جديد لإنتاج المكيفات

قامت شركة الزامل (السعودية) المتخصصة في صناعة المكيفات مؤخراً بتدشين الخط الجديد المخصص لإنتاج وحدات التكييف المجزأة في مدينة الدمام، برعاية الأمير **نايف بن عبد العزيز آل سعود** وزير الداخلية ورئيس مجلس القوى العاملة، الذي قام بجولة ميدانية ضمّت وزراء ومسؤولين وكبار رجال الأعمال.

وفي المناسبة قال **أحمد عبد الله الزامل** رئيس الشركة: "إنه لشرف عظيم لنا أن يقوم صاحب السمو الملكي الأمير **نايف** شخصياً بتدشين أول خط إنتاج متكامل للمكيفات بأيدي سعودية فنية خالصة، والذي صُمم لإنتاج 35 ألف وحدة تكييف مجزأة سنوياً استجابةً للطلبات المتزايدة في أسواق المنطقة".

الصناعات المعمارية ... والزامل للزجاج

فازت الزامل للزجاج والصناعات المعمارية الصناعية بمشروع لإنشاء قواطع فولاذية مضادة للحريق في مركز الضيافة التجاري للتسوّق في مكة المكرّمة، وتصل قيمة المشروع إلى 2 مليون ريال سعودي.

وقال **محمد الخطاب** مدير عام الشركة: "تمثل عملية تنفيذ المشروع في ستة أشهر تحدياً كبيراً لنا، واستخدمنا نظاماً هندسياً جديداً، حيث قامت شركة "رايت شايل" البريطانية بتوريد القطاعات المعدنية اللازمة لتنفيذه، كما استخدمنا الزجاج المضاد للحريق من إنتاج الزامل للزجاج".

"سابك": مشاركة تقنية

وقّعت الشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات (سابك) مذكرة تفاهم مع شركة "دو بونت باكاجينغ آند اندستيريال بولايمرز الأميركية، لنقل التقنية والمشاركة في مصنع جديد لإنتاج 275 ألف طن سنوياً من مادة مونومر اسيتيت الفيتيل (VAM) في مدينة الجبيل الصناعية.

وقال المهندس **احمد عبد العزيز العوهلي** الرئيس التنفيذي لـ"سابك" "ان التعاون مع شركاء مختارين بدقة وروّاد للتقنية هو عامل مهم لنجاح الشركة ومن أولوياتها".

"قوالب" السعودية تصنّع لشركة أميركية

أنجزت شركة قوالب المحدودة (سعودية) قالباً جديداً لشركة فريدرك الأميركية لصناعة المكيفات كنتيجة للخطة التطويرية التي نفّذتها الشركة بهدف رفع الكفاءة والقدرة الإنتاجية وخفض الكلفة عبر تحويل قطع معدنية إلى قطع بلاستيكية مقولبة.

وقال المهندس **سليمان عبد الله الفائز** المدير العام أن القالب الجديد عبارة عن قالب لمنتج تمّ تطويره محلياً لإنتاج الواجهة الجديدة للمكيّف، مبيناً أن القالب تمّ إنتاجه لحساب شركة الزامل لصناعة المكيّفات التي تقوم بدورها بتصدير هذا الموديل لأسواق الولايات المتحدة.

شركة قوالب هي أكبر منشأة صناعية متخصصة في تصميم وتصنيع القوالب في المملكة والخليج وبدأت هذا العام تنفيذ المرحلة الثالثة (تكتمل خلال حزيران/يونيو 2000 الجاري) لزيادة فرص العمل واستخدام عمالة جديدة.

شركة "النخيل" للصناعات الورقية

شركة "النخيل" للصناعات الورقية شاركت في معرض "دروبا الدولي 2000" (المانيا 18 – 31 ايار/مايو) كأول مشاركة لشركة سعودية متخصصة في هذا المعرض الذي يقام مرّة كل خمسة أعوام.

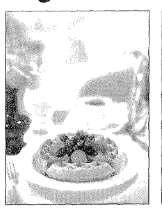
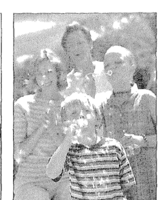
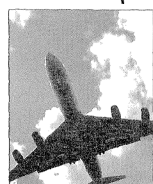
مدير عام الشركة **بدر ابراهيم الخريف** أشار إلى ضرورة تواجد الشركات السعودية في المعارض للإطلاع على التقنيات وتبادل الخبرات.

وتقوم "النخيل" بتصدير 35 في المئة وتصل إلى دول مجلس التعاون الخليجي، اليمن، سوريا، لبنان، كندا والمكسيك، واستطاعت تغطية 30 في المئة من حاجة السوق الخليجية.

وأوضح **الخريف** أن الشركة تعمل على مضاعفة إستثماراتها لتعزيز موقعها في الأسواق ولمواجهة المنافسة.

وفي إنجاز جديد حازت شركة "النخيل" على شهادة الجودة "الإيزو 9002"، وهي تمثل مؤشراً واضحاً على ما تتمتع به المنتجات السعودية من جودة عالية، أوصلتها إلى أسواق 120 دولة في العالم.

صمموا عطلتكم

كما يحلو لكم

عرض خاص متميز في فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا

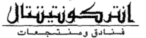
Summer Options℠

- ترقية الى جناح صغير أو مستوى الـ«كلوب إنتركونتيننتال»، الـ«كراون بلازا كلوب»
- وجبة إفطار كاملة لشخصين يومياً*
- الحصول على غرفة إضافية بنصف السعر
- الحصول على ٢٠٠٠ نقطة «بريوريتي كلوب» أو ٥٠٠ من أميال السفر**

نعرف تماماً بأن وقت إجازتكم ثمين جداً، ولهذا فقد حرصنا على تصميم عرض «خيارات الصيف» المتوفر في ٣٠٠ من فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا في مختلف أنحاء العالم، بشكل يتيح لكم التمتع بتجربة سفر متميزة، من خلال انتقاء الخيار التي يحلو لكم، مع التمتع في الوقت نفسه بالأسعار الخاصة بموسم الصيف.. لتصميم عطلتكم حسب رغبتكم الرجاء الاتصال بأقرب فندق إنتركونتيننتال أو كراون بلازا إليكم، أو زيارة موقع «خيارات الصيف» على الإنترنيت www.summer-options.com ، أو اتصلوا بوكيل سفركم.

كراون بلازا
فنادق ومنتجعات





للحجوزات العالمية من داخل الدول التالية يرجى الاتصال بهواتف المكالمات المجانية التالية:
قطر: ٩٧١٠٤ ٠٨٠٠، السعودية: ٩٠٠٠ ١٢٤ ٨٠٠ أو ٢٢٢٢ ١٢٤ ٨٠٠، جنوب أفريقيا: ٩٩٩١٣٦ ٠٨٠٠ أو ١١٧٧١١ ٨٠٠٠، الإمارات: ٤٢٨٠ ٨٠٠

يتوفر عرض «خيارات الصيف» في ٣٠٠ موقع في مختلف أنحاء العالم، بما فيها الفنادق التالية في الشرق الأوسط وأفريقيا:

فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبها المملكة العربية السعودية	٤١٨ ريال سعودي
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٣٩٥ درهم إماراتي
العين، الإمارات العربية المتحدة	٢٥٠ درهم إماراتي
الجبيل، المملكة العربية السعودية	٢٤٠ ريال سعودي
عمان، الأردن	٥٤ دينار أردني
البحرين	٤٦ دينار بحريني
بيروت، لبنان	١٩٦،٩٥٠ ليرة لبنانية
بيت لحم، فلسطين	١٥٥ دولار أمركي
القاهرة، مصر	٢٢١ جنيه مصري
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٤٠٠ درهم إماراتي
الغردقة، مصر	٢٠٩ جنيه مصري
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٤٥ ريال سعودي
الخليل، فلسطين	١٤٠ دولار أمريكي
المدينة، المملكة العربية السعودية	٢٤٥ ريال سعودي
مكة، المملكة العربية السعودية	٢٦٠ ريال سعودي
مسقط، سلطنة عمان	٣٩،٥ ريال عماني
مزار، لبنان	٢٤٣،٢٠٠ ليرة لبنانية
البتراء، الأردن	٣٥ دينار أردني
الرياض، المملكة العربية السعودية	٢٢٥ ريال سعودي
الطائف، المملكة العربية السعودية	٥٩٦ ريال سعودي

أفريقيا	الأسعار تبدأ من:
أبيدجان، ساحل العاج	٧٤،٠٠٠ فرنك وسط أفريقيا
أسمره، أريتيريا	١٢٥ دولار أمريكي
كيب تاون، جنوب أفريقيا	٨٦٠ راند
دوربان، جنوب أفريقيا	٨٥٠ راند
فرانسفيل، الغابون	٣٦،٩٠٠ فرنك وسط أفريقيا
جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا	٩٨٠ راند
حديقة كروغر الوطنية، جنوب أفريقيا	٩٢٠ راند
ليبرفيل، الغابون	٥٠،٥٠٠ فرنك وسط أفريقيا
لوساكا، زامبيا	١٠٠ دولار أمريكي
نيروبي، كينيا	١٥٥ دولار أمريكي

فنادق ومنتجعات كراون بلازا

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٢٠٠ درهم إماراتي
السوادي، سلطنة عمان	١٨ ريال عماني
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٢٠٠ درهم إماراتي
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٠٠ ريال سعودي
الكويت	٦٨،٣١ دينار كويتي
مسقط، سلطنة عمان	٣٢ ريال عماني

أفريقيا	
هراري، زيمبابوي	٩٠ دولار أمريكي

يتوفر العرض في الشرق الأوسط وأفريقيا خلال الفترة من ١-٦-٢٠٠٠ وحتى ١٥-٩-٢٠٠٠، وفي أوروبا من ١٩-٦-٢٠٠٠ وحتى ٢-٩-٢٠٠٠ وفي آسيا الباسفيكي من ١-٦-٢٠٠٠ وحتى ١٥-٩-٢٠٠٠ وفي أمريكا الشمالية من ٢٦-٥-٢٠٠٠ وحتى ١٥-٩-٢٠٠٠ وفي أمريكا اللاتينية من ٢٦-٥-٢٠٠٠ وحتى ١٥-٩-٢٠٠٠. الأسعار المحددة أعلاه، هي للغرفة الواحدة سواء لشخص أو شخصين، ولمدة ليلة واحدة، وهي متوفرة على نطاق محدود، ويتعين الحجز مسبقاً. يتوفر عدد محدود من الغرف ضمن هذا البرنامج، والأسعار محددة بالدولار الأمريكي أو بالعملة المحلية كما هو موضح أعلاه. لا يمكن ضمان مستوى سعر الصرف على رسوم بطاقة الإئتمان لدى المغادرة. ويتعين تحديد الخيار المطلوب عند الحجز، وإذا لم يكن الخيار متاحا عند الوصول الى الفندق، سيتم تقديم خيار بديل حسبما كان متوفرا. *إفطار لشخصين عن كل ليلة إقامة في المطعم المحدد. **للحصول على نقاط «بريوريتي كلوب» يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» وتقديم بطاقة عضوية «بريوريتي كلوب» عند إنجاز إجراءات تسلم الغرفة. وفي فنادق كراون بلازا، يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على أميال السفر ضمن برامج ولاء شركات الطيران المشاركة، وإذا لم تكن هناك أميال سفر في شركة طيران النزيل، يمنح بدلا من ذلك نقاط «بريوريتي كلوب». للحصول على عضوية في «بريوريتي كلوب» أو للحصول على القائمة الكاملة للشروط والأحكام، يرجى زيارة الموقع التالي على الإنترنيت visit www.priorityclub.com أو الاتصال بأي من فنادق ومنتجعات كراون بلازا. يتم منح النقاط والأميال طبقا لقواعد وشروط «بريوريتي كلوب» وبرامج ولاء شركات الطيران، علما بأن تسجيل النقاط في رصيد النزيل يستغرق فترة تتراوح بين ٦ - ٨ أسابيع. لن يتم منح نقاط أو أميال عن الغرفة الثانية الممنوحة بسعر مخفض. وقد يحتسب رسم على الشخص الإضافي. لا يسري هذا العرض حيثما لا تسمح به القوانين المرعية بتنظيمه، وهو غير متاح للمجموعات، كما لا يمكن جمعه مع أي عرض ترويجي آخر. وقد تسري قيود أخرى. ©«باس هوتيلز أند ريسورتس إنك» ٢٠٠٠ هي شركة تابعة لـ«باس بي إل سي». كافة الحقوق محفوظة. معظم فنادق كراون بلازا هي ذات ملكية و/ أو إدارة خاصة.

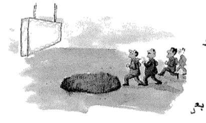
اتحاد المصارف العربية: المعركة على جبهتين



معركة قيادة اتحاد المصارف العربية أصبحت مفتوحة على جبهتين بعد الاستقالة المفاجئة (بعد مواجهة مع أعضاء مجلس الإدارة) للأمين العام الدكتور **عدنان الهندي**، إذ يتحتم على المصارف العربية الأعضاء في الاتحاد اختيار أمين عام بديل في غضون الأسابيع المقبلة القليلة. وفي الوقت نفسه سيكون على المصارف اختيار رئيس جديد للاتحاد في انعقاد الجمعية العمومية للاتحاد في شهر نيسان/أبريل المقبل وذلك خلفاً للسيد **محمود عبد العزيز**. وكان **عبد العزيز** انتخب رئيساً للاتحاد ممثلاً عن البنك الأهلي المصري، إلا أنه خسر موقعه في البنك قبل نحو شهرين وإن كان احتفظ حتى تاريخه بصفته رئيساً لمجلس إدارة البنك التجاري الدولي المملوك من البنك ومن مجموعة مستثمرين خليجيين.

الدلائل الأولية تشير إلى أن الإقبال على الترشيح سيكون كبيراً على الجبهتين. وبينما لم تبرز حتى الآن أسماء قوية مرشحة لخلافة **الهندي** في منصب الأمانة العامة فإن التداول في أسماء الخلف المحتمل **لعبد العزيز** في الرئاسة بدأ منذ مدة. ومن الأسماء التي قد تفكر بالترشيح أو المطروحة في أوساط المهنة السيد **عبد الهادي شايف** مدير عام البنك الأهلي التجاري (السعودي) و**إبراهيم دبدوب** رئيس المديرين العامين في بنك الكويت الوطني و**عدنان يوسف** مدير عام مجموعة دله البركة و**د. جوزف طربيه** رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك الاعتماد اللبناني، و**عبد العزيز الغرير** مدير عام بنك الإمارات الدولي.. ويتوقع أن يبرز إلى الساحة مرشح أو أكثر من جمهورية مصر العربية ومن غيرها.

كازينو الخراف .. ومأساة الدوت كوم



مسكينة شركات "الدوت كوم" .. بالأمس كانت تعيش أحلام النمو والثروة.. أما اليوم فهي تتهافت صريعة نقص الأموال وانفضاض المستثمرين عنها الواحد بعد الآخر.

مسكين أيضاً المستثمر الذي صدق تحليلات جهابذة السوق الذين رفضوا بإصرار الإقرار، حتى في عز الفقاعة، بأن أسعار أسهم تلك الشركات أصبحت خيالية ولا علاقة لها بالعائد المتوقع عليها ولو على المدى البعيد.

نتيجة للجو السلبي في السوق تسارع التهافت والانهيار في شركات الإنترنت بدءاً بشركة "بوو.كوم" البريطانية التي انهارت مع تركة ثقيلة من الديون والخسائر تقدّر بنحو 135 مليون دولار إلى سلسلة من شركات "الدوت كوم" الأخرى الأميركية والأوروبية التي بدأت تتساقط وتعلن إفلاسها لأن الأموال التي كانت تعول عليها للمرحلة التالية من التوسّع نضبت فجأة. وأدى سقوط ناسداك من ذروة تجاوزت الـ 5000 في مطلع العام إلى قاع قريب من عتبة الـ 3000 (أي نحو 40 في المئة في أقل من خمسة أشهر) إلى سيطرة مناخ سلبي تجاه شركات الإنترنت جعل الكثير منها يلغي نيته طرح إصدارات أسهم في السوق. وقد وصل الأمر حداً بات معه مديرو شركات التمويل وصناديق الاستثمار يتهربون من اللقاء بشركات "الدوت كوم".

الغريب هو التقلب الكبير والسريع في سلوك "صانعي السوق" ومؤسسات التمويل تجاه قطاع الإنترنت من أقصى الحماسة إلى أقصى التشاؤم والهرب من القطاع بأسره. وهذه الظاهرة وصفها البعض بسلوك القطيع الذي تتبع فيه خراف المؤخرة تلك التي في المقدمة من دون تفكير أو معرفة بوجهة سيرها. وتصرف القطيع وحده هو الذي يفسر التقلب الهائل في مؤشر ناسداك والذي وصل في أحيان كثيرة إلى أكثر من 5 في المئة في اليوم. وهذا المؤشر يمكن أن يصعد 3 في المئة أو 5 في المئة لأي سبب واهٍ كما يمكن أن يهبط بالاتجاه المعاكس لأي سبب واهٍ آخر. أما مؤشر السوق الطبيعية فقد يأخذ ستة أشهر بل سنة أحياناً لكي يربح أو يخسر 10 في المئة مثلاً.

ومثل أي قطيع هناك دوماً "تيوس" أو خراف مقدمة تقرر هي السير في هذا الاتجاه أو ذاك، و"تيوس" السوق الذين يؤثرون على مزاجه وخياراته هم عادة نفر قد يقل أو يكبر من المحللين المشهورين أو قل "العرافين" الذين يجتمعون بين الفينة والفينة على تحليل متفائل جداً للسوق لا يلبث جمهور المحللين والمتعاملين أن يتبعوه من دون تمحيص حقيقي. فإذا إنهارت السوق أو لاحت منها بوادر انهيار وجدنا هؤلاء العرافين أنفسهم يبتلعون تحليلاتهم السابقة تحت شتى الذرائع "التقنية" ويبدلون مواقفهم 180 درجة. ويخال للمراقب أن اللعبة الجديدة في السوق المالية المعاصرة باتت تقوم على الحاجة الماسة إلى دوام التقلبات، وليس على فرضية الاستقرار كعامل مشجع للاستثمار، لأنه من دون تلك التقلبات وما يرافقها من مناخ نفسي أشبه بمناخ "الكازينو" لا يمكن اجتذاب المزيد من الناس إلى التداول بالأسهم ولا يمكن للوسطاء والمتحكمين باللعبة أن يقطفوا العمولات الكبيرة في الصعود وفي الهبوط.

لا يعني ذلك أن السوق لا تحتوي على شركات إنترنت جيدة وتعد بالربح، لكن المشكلة كانت دوما، على حد قول حكيم الاستثمار **وارن بافت** "معرفة أي الشركات هي المؤهلة لتحقيق الأرباح وأيها المرشحة —نتيجة عوامل عديدة لا يمكن للمستثمر الإحاطة بها— للانهيار وسحب المستثمرين معها إلى القاع".

سؤال أخير يخطر على بالنا: ماذا حصل لبعض المستثمرين العرب الذين استثمروا في السوق بعد أول انهيار له قبل شهرين؟ يومها قال هؤلاء أنهم عرفوا كيف يدخلون السوق باعتبار أن التصحيح يفتح فرصاً للاستثمار بأسعار معقولة. لكن منذ ذلك الحين خسرت السوق وحتى بالنسبة للقعر الذي كان قد وصلته آنذاك أكثر من 20 في المئة إضافية، وليس واضحاً إذا كان التصحيح وصل إلى غايته بعد.

التكنولوجيا..على طريقة انفستكورب



منذ مدة والسؤال مطروح حول الموقف الذي ستتخذه مجموعة استثمارية مهمة بحجم انفستكورب من الاستثمار في التكنولوجيا وشركات

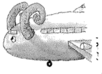
الإنترنت. كثيرون كانوا يتابعون العمليات الجديدة للمجموعة، وما تقرر بيعه من الاستثمارات القائمة لكي يتبين لهم موقف "حكماء" هذه المجموعة الواسعة النفوذ عربياً من الاستثمار في ما يسمى بشركات "الاقتصاد الجديد". وكان السؤال مهماً لأن لانفستكورب أكثر من 20 استثماراً في شركات أميركية وخمسة استثمارات في أوروبا فكان السؤال كيف ستقوم المجموعة بعملية التحول وبالتالي إعادة هيكلة محفظة الاستثمارات لتعكس الواقع الجديد؟

والواقع أن الجواب لم يتأخر، لأن انفستكورب بدأت منذ 18 شهراً تقريباً دخول شركات الاقتصاد الجديد بقوة ملفتة، في وقت لجأت فيه إلى تصفية شركات تقليدية مثل شوميه و"إيبيل" و"بريغيه" وشبكة "ستار ماركت" الأميركية للمخازن ثم شركة "فالكون" الأميركية لمواد ومعدات البناء. في الوقت نفسه بدأت المجموعة منذ مطلع العام 1999 التركيز على شركات الكيميائيات المتخصصة قبل أن تنتقل إلى التركيز بقوة على قطاع البنية التحتية لشبكة الإنترنت والاقتصاد الجديد. وتقول انفستكورب أنها رفضت أن تجاري موجة "الدوت كوم"، واعتبرت أن التركيز على هذا النوع من الاستثمارات السريعة التقلب كان يصرف الانتباه عن الفرص الهائلة للاستثمار طويل الأجل في شركات الاتصالات والتكنولوجيا التي توفر البنى التحتية لاقتصاد الإنترنت ذاته. ولهذا فإن المجموعة "لم تستثمر فلساً واحداً" في شركات "الدوت كوم" وألقت بدلاً من ذلك بثقلها وبمئات الملايين من أموالها وأموال المستثمرين المتعاملين معها في شراء شركات البنى التحتية للاقتصاد الجديد. وللتأكيد على اهتمام انفستكورب بهذا القطاع وإقرارها بأنه قطاع المستقبل فإنها أنشأت وحدة متخصصة للاستثمار فيه بقيادة **سافيو تانغ** ومكتب نيويورك ومنحت الفريق صلاحيات واسعة، وعززت الخطوة بعقد شراكة مع مجموعة "212" الأميركية المتخصصة في استثمارات الإنترنت والاقتصاد الجديد والتي أنيط بها تقييم الاستثمارات المعروضة في هذا القطاع ومن ثم إجراء عمليات التملك ومتابعتها عبر تولي إدارة الشركات المستثمر فيها. وأناطت المجموعة بالمجموعة الشريكة تقييم تأثير العامل التكنولوجي على استثماراتها الحالية والمساعدة بالتالي في دمج تلك الاستثمارات في الثورة التكنولوجية.

هل تخلت انفستكورب عن الاستثمار في "الاقتصاد القديم"؟

الجواب: هو لا، فانفستكورب ستبقى تنظر إلى فرص الاستثمار في قطاعات متقدمة وإن كانت لا تنتمي مباشرة إلى الاقتصاد الجديد. لكنها في الوقت نفسه تضع لذلك شرطاً واضحاً هو قابلية تلك الشركات من حيث إدارتها وأساليب عملها والاستثمارات المطلوبة لتفعيلها على الاندماج بالاقتصاد الجديد.

جمبو ..جمبو



حرب أوروبية أميركية على وشك أن تندلع بسبب الصراع على السوق الستراتيجية للجيل الجديد للطائرات العملاقة والتي تفوق حمولتها ومداها بأكثر من 50 في المئة أضخم الطائرات الحالية وهي طائرة البوينغ 400-747 التي تشغل مرتبة أضخم طائرة للركاب في العالم منذ وضعها في الخدمة العام 1988.

وكان كونسورتيوم الايرباص الأوروبي أطلق الرصاصة الأولى في الحرب الجديدة عندما فاجأ الشركة الأميركية العملاقة بخطط لإطلاق طائرة ايرباص– A3XX التي ستتسع لـ 650 راكباً ويمكنها أن تقطع من دون توقف مسافة 16200 كلم. مقابل ذلك فإن أضخم نماذج البوينغ يتسع حالياً لـ 420 راكباً ويبلغ مداه الأقصى 13225 كلم. وتتوقع الشركة الأوروبية الحصول على طلبيات كبيرة من تحالفين دوليين لشركات الطيران أحدهما بزعامة لوفتهانزا والثاني بزعامة يونايتد الأميركية أكبر شركة للنقل الجوي في العالم. كما توقعت أن يكلف تطوير الطائرة نحو 12 مليار دولار وأن يبلغ الواحدة في السوق نحو 240 مليون دولار (مقابل ما بين 175 و195 مليون دولار لطائرة البوينغ الحالية 747–400). ويعني ذلك أن على الشركة أن تبيع نحو 60 طائرة من أجل استرجاع نفقات التطوير وحدها.

ومن أجل الحؤول دون أن يؤدي سبق الشركة الأوروبية إلى منحها ميزة كبيرة في مجال الحصول على الطلبيات المبكرة، سارعت بوينغ للإعلان عن أنها هي أيضاً قررت تطوير شركة عملاقة جديدة هي X 747 من خلال توسيع وتطوير النموذج الحالي للجمبو. وأرسلت بوينغ إلى شركات الطيران تبلغها أنها ستضع الطائرة الجدية في الخدمة العام 2005 أي في العام نفسه الذي حددته ايرباص لإطلاق الـ A3XX مؤكدة لهذه الشركات أن الوفر الذي ستحققه من النموذج الجديد للبوينغ سيكون أعلى من ذلك الذي تأمل في تحقيقه من خلال امتلاك النموذج العملاق للايرباص.

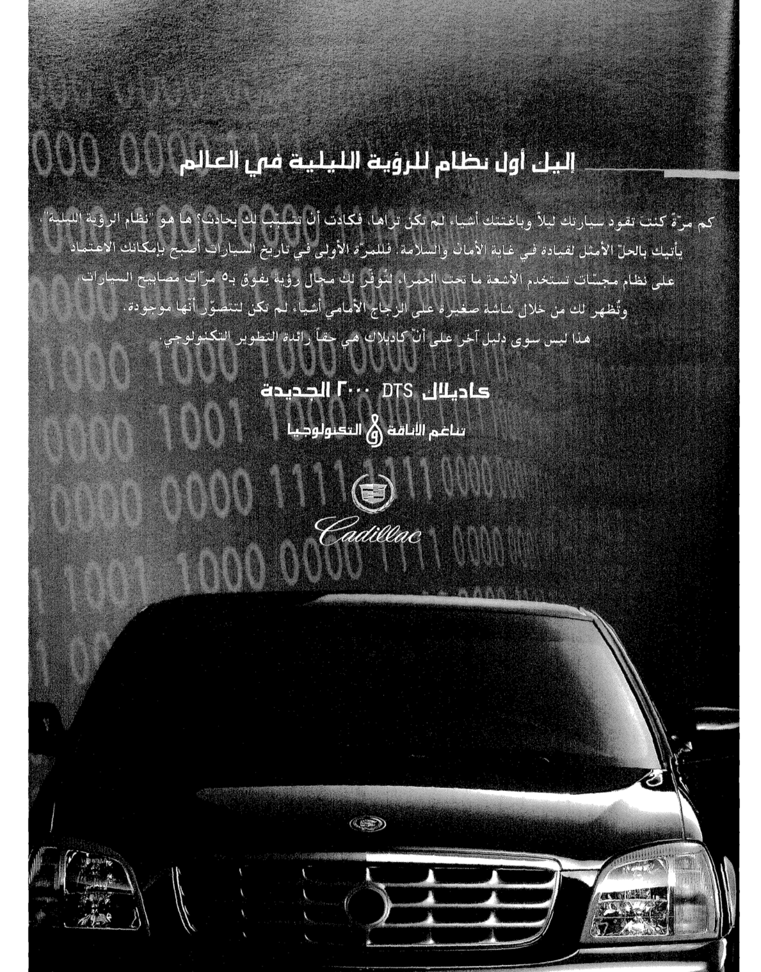
حرب الماس في سيراليون



هناك رابط قوي بين الصراع الدائر في سيراليون ومحاولات الانقلاب المتكررة على الرئيس الحالي وبين التجارة غير الشرعية لأحجار الماس المهربة من مناجم تعتبر كما يبدو الأغنى في البلاد. ويعتقد أن السبب الرئيسي لسقوط اتفاقية السلام الأخيرة بين الحكومة الشرعية وبين "الجبهة الثورية المتحدة" التي يتزعمها **فوده سنكوح** يعود بالتحديد إلى موضوع الألماس فقادة "الثوار" الذين لا يحملون من صفة الثورة إلا الاسم وجدوا من الصعب التخلي عن مناجم الألماس للسلطة الشرعية فماطلوا في تنفيذ اتفاق نزع السلاح ورفضوا تسليم المناجم إلى الحكومة، وعندما سعت قوة من الأمم المتحدة للتوجه إلى منطقة المناجم قام الثوار ببساطة باختطافها.

المهم في الأمر هو الدور الخفي الذي يلعبه رئيس جمهورية ليبيريا **تشارلز تايلور** في دعم الثوار وتشجيعهم على الاحتفاظ بالمناجم وكذلك الدور الذي تلعبه ليبيريا كممر لغسل الألماس المهرب والمتاجرة به. يبقى القول أن هناك جالية لبنانية قوية تعتبر القوة الأكبر في تجارة الألماس في البلاد وهذه الجالية حسب مصادرنا موجودة في المناجم التابعة للحكومة الشرعية كما أنها موجودة أيضا في الأسواق التي تبيع الألماس الآتي من مناطق الثوار. ■

الخيال و الواقع



إليك أول نظام للرؤية الليلية في العالم
كم مرّة كنت تقود سيارتك ليلاً وباغتتك أشياء لم تكن تراها، فكادت أن تتسبّب لك بحادث؟ ها هو "نظام الرؤية الليلية"، يأتيك بالحلّ الأمثل لقيادة في غاية الأمان والسلامة. فللمرّة الأولى في تاريخ السيارات أصبح بإمكانك الاعتماد على نظام مجسّات تستخدم الأشعة ما تحت الحمراء لتُوفّر لك مجال رؤية يفوق بـ٥ مرّات مصابيح السيارات، وتُظهر لك من خلال شاشة صغيرة على الزجاج الأمامي أشياء لم تكن لتتصوّر أنّها موجودة.
هذا ليس سوى دليل آخر على أنّ كاديلاك هي حقاً رائدة التطوير التكنولوجي.
كاديلاك DTS ٢٠٠٠ الجديدة
تناغم الأناقة و التكنولوجيا
Cadillac

جنوب العرب

التحرير يفتح صفحة جديدة في كتاب الوطن والمنطقة



أخيراً... قدم لبنان المقاوم لجميع العرب أول نصر مكتمل على الدولة الإسرائيلية، وهو نصر لا يمحو بالطبع التضحيات الكبيرة التي قدمتها شعوب المنطقة على مدى نصف قرن، خصوصاً في حرب تشرين/اكتوبر، في قتالها غير المتكافئ لمشروع الدولة العبرية. لكنه نصر مكتمل بمعنى أنه أول هزيمة تتلقاها إسرائيل برغم عدم التكافؤ المذكور في العتاد والسلاح والقوة السياسية على يد بلد عربي صغير وبسلاح مقاومة شعبية منظمة يحركها الإيمان بالقضية والاستعداد لبذل التضحيات. وهزيمة إسرائيل في لبنان لا يماثلها أي هزيمة أخرى لأنها، كما لاحظ المراقبون، أول مرة تنسحب فيها إسرائيل من مناطق تحتلها من دون قيد أو شرط ومن دون معاهدة سلام أو حتى ترتيبات أمنية. فهذا أول انسحاب اضطراري لها بعد أن أغلقت في وجهها جميع الأبواب إلا باب الانسحاب المهرول إلى الحدود الدولية من جرّاء الضربات المتلاحقة للمقاومة الباسلة.

كما أنه نصر مكتمل لأنه استطاع أن يوظف جميع مقومات الاستمرار والصمود المحلية والعربية والصديقة في تنسيق رفيع وفعّال بين هذه المقومات جميعها. فمن تضحيات المقاومين إلى الدعم العربي السوري المباشر والاحتضان اللبناني الرسمي والالتفاف الشعبي وطنياً والتأييد العربي والإيراني. كما لعب الصمود اللبناني رئيساً وحكومة على الأخص دوراً مهماً في إجبار إسرائيل على الانسحاب غير المشروط وبلا أي ثمن أمني، وهذا على الرغم من المناورات والتهديدات ثم الاعتداءات المتكررة على البنى التحتية والتهويل بالأدهى والأعظم بين الفينة والأخرى.



المهم أن الانسحاب الإسرائيلي غير المشروط لم يربك لبنان، ولم يخلق فراغاً مفاجئاً، ولم يلقِ بالجنوب في دوامة الفوضى والتنافس الحزبي أو الميليشيوي، كما توقعت تل أبيب أو على الأقل كما أوحت في سياق ضغوطها الفاشلة على لبنان. فحزب الله وهو الصانع الأول للحدث أظهر نضجاً مميزاً في التصرف بالانتصار، وحركة أمل والقوى السياسية الأخرى التي تملك مواقعها في الجنوب أظهرت التعقّل نفسه. أما الدولة فلم تتأخر في إرسال القوى الأمنية والتعاون الفوري مع قوات الطوارئ الدولية لتركيز أجواء الأمن والطمأنينة في قرى الجنوب المحررة وبالتالي تشجيع الأهالي من جميع الطوائف للعودة إليها. وبرغم المشاعر المتأججة والمعاناة الطويلة بل الرهيبة التي سامها عملاء الاحتلال للناس فقد سجلت وكالات الأنباء، ومعها المراقبون، بدهشة، كيف أن الجنوب لم يشهد أي تصفيات أو أعمال ثأرية إزاء فلول هذا الجيش التي استسلمت بالمئات إلى المقاومين قبل تسليمهم إلى الدولة اللبنانية. وهذه السماحة وضبط النفس في الانتصارات العسكرية حدث نادر ويدل في حد ذاته على التفوق الأخلاقي والحضاري للمقاومين



كما يشير إلى المصدر الحقيقي للقوة المعنوية والانضباط الذي قادهم إلى النصر. وإذا كان قسم من أهالي الجنوب قد غادروا خوفاً من حصول أعمال ثأرية، وعلى الأرجح بفعل التخويف الإسرائيلي وبهدف افتعال فتنة طائفية أو فرز طائفي، فإن أجواء الفرح الاحتفالية التي سيطرت على الجنوب ومناخ الوحدة الوطنية في البلاد لا بد سيشجع الذين غادروا – لا يزيد عددهم على 5000 شخص – على العودة إلى قراهم وبيوتهم وأرزاقهم بدل العيش كلاجئين أذلاء في الكنف الإسرائيلي. وحتى الذين تعاملوا مع الاحتلال الإسرائيلي سيكون من الأشرف لهم أن يواجهوا عدالة بلادهم فيعتذروا ويتحملوا مسؤولية ما فعلوه على أن ينهوا حياتهم في أحضان الدولة التي ألقت بهم مثل نفايات مزعجة من أجل أن تنجو بنفسها وبجنودها.

شهادة على النضج

والواقع أن اجتياز لبنان بنجاح كبير امتحان التحرير وما بعده يعتبر في حد ذاته أكبر شهادة على النضج السياسي للبنانيين، وهذا العامل في حد ذاته سيضيف ولا شك إلى عوامل الثقة بلبنان وبمقومات استقراره على المدى الطويل، لأن البلد الذي يمكنه التعامل مع استحقاق خطير كالتحرير وذيوله بتلك الكفاءة والوحدة في الموقف يدل مرة أخرى على ينابيع المرونة والبراغماتية

والاحتمال الهائل التي مكّنته في السابق من اجتياز محن كانت أي منها ستكفي لتدمير بلد تدميراً تاماً. والأهم من ذلك أن لبنان أنجز هذا الانتقال السريع إلى مرحلة ما بعد التحرير على قاعدة من التفاهم والحوار الوطني المتعدد الوسائل في نظام ديمقراطي يكرس لكل الأطراف حق التعبير عن مشاعرها ووضع مطالبها على الطاولة دون خوف أو شعور بالإحراج. وكأنما هذه الديمقراطية التي يخشاها البعض أو يجهلون كيفية التعاطي معها، هي في لبنان أهم معين له في الملمات لأنها وهي الوسيلة المثلى في يد اللبنانيين لإدارة الأزمات الوطنية وبلورة الاتفاقات واجتناب السقطات عند المنعطفات الحادة.

قلعة الشقيف

ماذا يقول الانتصار؟

حمل الانتصار اللبناني ولا شك دروساً ومعان سرعان ما تبدت بوضوح للعالم العربي بحكوماته ورأيه العام، إذ قدم الظفر اللبناني مثالاً أكيداً وبليغاً على أن اللغة الوحيدة التي تفهمها الدولة الإسرائيلية هي لغة الرفض والمقاومة، وأن التفاوض مع خصم بقوة ونفوذ الدولة العبرية لا جدوى منه ما لم يكن الموقف التفاوضي مدعوماً بالمقاومة الحقيقية وبالتضحيات الجسيمة على الأرض، وهذا وفق قول الشاعر الكبير أحمد شوقي:

"وما نيل المطالب بالتمني لكن تؤخذ الدنيا غلابا"

ولا يعني ذلك بالطبع أن تجربة المقاومة في جنوب لبنان يمكن نسخها أو تصديرها، فهذا النوع من الاعتقاد سيكون اعتقاداً ساذجاً لأن شكل المقاومة والستراتيجية التي يمكن أن تتخذها ضد إسرائيل لا بد أن يختلفا باختلاف الظروف التي يتم الصراع في ظلها. وعلى كل مقاومة أن تبتدع من ظروفها الخاصة وسائل انتصارها وأن تجد بالتجربة نقاط الضعف التي يجب أن تضرب عندها وأن تضرب بشدة. ومن المفارقات الملفتة أن يكون الشارع الفلسطيني مثلاً ينظر الآن إلى أبعد من فلسطين، وإلى لبنان بالذات، سعياً لاستلهام وسائل جديدة أكثر فعالية للرد على التعنت وأساليب المراوغة والتسويف الإسرائيلية. والكثيرون من المراقبين يربطون اليوم بين انفجار العنف أو "ثورة الحجارة" مجدداً في إسرائيل وبين شعور الإحباط بين الفلسطينيين واقتناعهم المتزايد بأن التفاوض المهذب والديبلوماسي لا يجدي نفعاً مع نوع الخصم الذي يتعاملون معه، أو على الأقل لا يكفي وحده للحصول على ما يسد به الرمق على الأقل.

لكن بغض النظر عن شكل المقاومة فإن الدرس اللبناني يتعلق بروح المقاومة بالدرجة الأولى كما أنه يتعلق بالأهمية الكبرى للانضباط والاستقامة في النضال وقوة المثال المتجسد في القيادة، فهذه العناصر، وعلى رأسها القيادة الملهمة، كانت على الدوام (كما أثبتت تجربة فييتنام مثلاً) أهم من المال وأهم من السلاح بل أهم من القوة العددية.

والمقاومة في الجنوب اللبناني تمتعت بدعم كبير من لبنان ومن سوريا ومن الجمهورية الإسلامية الإيرانية، لكن كل هذا الدعم لم يكن ليجدي شيئاً أو ليحقق نصراً لو انه ضيّع في دوامة الفساد وصراع النفوذ ولعبة السلطة، أي باختصار لو أن المقاومة سقطت في دوامة "الظاهرة الميليشيوية" (وهو إغراء ثبت أنه بالغ القوة والخطورة في الظرف اللبناني). والأكيد أن هذه العناصر وخصوصاً التضحيات البشرية ساعدت المقاومة على تحقيق ضربات موجعة لإسرائيل رفعت مكانتها بين المواطنين، وفي الوقت نفسه كرّستها كرهان يصح التوظيف السخي فيه على جميع الصعد. والمقاومة لهذه الناحية مثل أي مشروع، إن هو أعطى عائداً ونتائج ملموسة حصل على ثقة المساهمين فيه، وإن هو على العكس لم يعط نتائج حقيقية أو إذا أعطى نتائج ضئيلة أو كان من نوع "الصدقة التي يتبعها أذى"، بسبب افتقاده لعناصر التماسك والإيمان الصادق بالقضية، فإن المساهمين ينفضون عنه الواحد بعد الآخر. وكان نجاح المقاومة على الأرض، ثم سلوكها الجيد في الميدان أو في إطار الحياة اليومية العنصر الأول الذي جعلها تحظى بتأييد اللبنانيين على اختلاف مشاربهم، بل أنه كان العامل الأهم الذي جعل اللبنانيين يقبلون بتحمل قسطهم من التضحيات على شكل تضرر للبنى التحتية أو ضياع بعض المواسم من دون تذمر يذكر. لأن اللبنانيين أدركوا بالتجربة أنه لا يمكن خوض معركة تحرير جدية من دون ثمن، كما أن المقاومة نجحت سياسياً في إقناع اللبنانيين بأن "الانتقام الإسرائيلي" المزعوم لم يكن في أي وقت "رد فعل" بحجم التعامل الميداني بل عدواناً خبيثاً يجب أن يقوي الدعوة إلى المزيد من المقاومة لا التخاذل. والقبول بالتالي باحتلال

الأرجنتين، أرمينيا، أروبا، أستراليا، النمسا، البهاما، برمودا، البرازيل، كندا، جزر كايمن، تشيلي، الصين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، الدنمارك (٢٠٠١)، الإكوادور، مصر، السلفادور، فرنسا، ألمانيا، اليونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الأردن، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو (٢٠٠١)، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر، رومانيا (٢٠٠٠)، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، كوريا الجنوبية، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.

ضيف الغرفة ٥٤٣ هدفه أن يكرّس لمشروع العمر كلّ حيويّته!

أينما حللت ضيفاً علينا، أسرة فنادق ماريوت تضع في متناولك أكثر الخدمات المخصّصة لرجال الأعمال تميّزاً، وأكثر فرص الترفيه تنوّعاً. وسواء أكنت ترغب في الاسترخاء والاستمتاع بالأجواء الخلابة حول حوض السباحة، أو العمل بمنتهى الراحة في غرفتك، سوف نبذل كلّ جهد ممكن لتتوّج أعمالك بما ترجوه لها من نجاح! وتذكّر أن تجمع دوماً نقاط "مكافآت ماريوت" لتحصل على إقامة مجّانية في أحد فنادقنا التي تُقارب الـ ٢٠٠٠ حول العالم ... فيبقى شعارنا الدائم في ماريوت:

إليك الراحة التامّة لأهدافك الهامّة.



للحجز في أكثر من ٢٠٠ فندق في ٥٠ بلداً وإقليماً حول العالم، يُرجى الاتصال بنا على الأرقام المجانية التالية: المملكة العربية السعودية ١٤٣٧ ٨٩٧ ٨٠٠*، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٨٠٠*، لبنان ٨٠١ ٤٢٦ ٠١*، مصر ٢٠٠ ٠٢٠ ٥١٠ ٠٢*،
الكويت ١٢٤٣ ٢٤٠*، قطر ١١٧٧ ٠٨٠٠*، سوريا ٠٨٠١*، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، الأردن ٧٥٦ ٥٦٩٧ ٠٦**، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، الهند ١١٧ ٠٠٠*، تركيا ٩٠٣ ١٢٨٣٨٠ ٠٠٨٠٠، اليمن ١٠١٠ ٠٠٨٠٠*
* في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات، واتصل بنا على الرقم ٢٦٦٢٦ ٤٣ ٨٠٠ ** رقم محلي

أبو ظبي (٢٠٠١)، عمّان، بيروت، القاهرة، الدوحة، دبي، الغردقه، جدّة، وادي الأردن، مدينة ميراج القاهرة (٢٠٠٠)، الرياض، شرم الشيخ

الأرض، أي أن المقاومة قبل أن تحقق انتصارها في الجنوب حققت، من خلال توحيد الصفوف خلفها، نصراً سياسياً لم يكن ممكناً من دونه المضي في المواجهات العنيفة وتحقيق التحرير في نهاية المطاف.

معالم المستقبل

لكن الانتصار اللبناني يجب أن تكون له معان أبعد على المدى الطويل تتعلق بدور العرب أنفسهم في لبنان ونوع انتمائهم إليه واستثمارهم في مستقبله. وهذا الدور سيتأثر في الواقع بالاعتبارات الأساسية التالية:

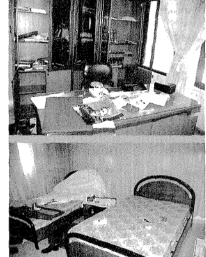
1 – إن تحرير الأرض اللبنانية بعد نحو عشرين عاماً من الاحتلال يضع لبنان على عتبة مرحلة جديدة تماماً سواء من الناحية السياسية أم الاقتصادية. فخروج المحتل الإسرائيلي قد يتبعه على الأرجح عودة الحياة الطبيعية إلى الجنوب لأول مرة منذ ربع قرن أو ثلاثين عاماً، أي لأول مرة منذ أن جرّ استخدام الأرض الجنوبية كقاعدة للعمليات الفدائية الفلسطينية إلى سلخ تلك المنطقة عملياً عن بقية لبنان وجعل لها "وضعاً خاصاً أشبه بالجنوب السوداني. فلا هي جزء منفصل عنه ولا هي جزء متكامل اقتصادياً واجتماعياً في حياة البلد. والصور المدهشة للجنوبيين بمختلف أعمارهم وهم يذرعون الحدود الجنوبية على بعد أمتار من الجنود الإسرائيليين، ثم صور الرئيسين لحود والحص ووزير الخارجية الإيراني يجولون في القرى المتاخمة لإسرائيل تمثل في حد ذاتها أوضح تمثيل لمدى الانقلاب الذي يحمله تحرير الجنوب على صعيد إعادة تعريف الأرض اللبنانية والوطن اللبناني بل تنشيط الذاكرة اللبنانية والعربية في هذا الشأن.

2 – إن عودة الجنوب إلى لبنان تحمل دلالات تتجاوز بكثير دلالة الأرض، لأن هذه العودة تعيد لبنان بكليته مجدداً إلى صف البلدان العربية الأخرى التي تعيش "ظروفاً طبيعية" ويمكن معاملتها بالتالي على هذا الأساس. ومن المتوقع لصمود الهدنة وترسخ الحياة الطبيعية في القرى المحررة، أن يساهما قبل مضي وقت طويل في تحسين التصنيف الائتماني للبلد وأن يعدلا جذرياً في النظرة القائمة إلى المخاطرة السياسية


فرحة التحرير في بنت جبيل

للاستثمار في لبنان. صحيح أن السلام الفعلي مع إسرائيل مرتهن باتفاق شامل بينها وبين سوريا، إلا أن الانسحاب الإسرائيلي الوحيد الجانب من لبنان أعاد البلدين إلى واقع الهدنة الذي كان يحكم علاقاتهما الحدودية حتى انفجار العمليات الفدائية في أواخر الستينات، ثم إن التحسن المرتقب في تصنيف المخاطرة السياسية Country risk يأتي في وقت ملائم يستعد فيه البلد لتحويل قسم من دينه الداخلي إلى ديون بالعملات، كما يستعد في الوقت نفسه إلى بيع رخص تشغيل الهاتف الخليوي، وخصخصة مرافق عامة مثل الكهرباء والمياه والاتصالات من خلال استقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية.

3 – إن توقف مخاطر العمليات المسلحة، وما قد يجر إليه من استقرار أمني في لبنان يمكن أن يبدل موقف المستثمرين العرب واللبنانيين بشكل خاص إزاء الاستثمار في البلد، وهو قد يدفع –على المدى القريب والمتوسط– العديد من المشاريع من الأدراج إلى ساحة التنفيذ. صحيح أن على الدولة أن تقوم في غضون ذلك بمعالجة ما تبقى من عقبات بيروقراطية أو تناقضات في السياسات التي يخضع لها الاستثمار، لكن يجب القول أن العقبة الكأداء أمام الاستثمار في لبنان كانت في السنوات الأربع الأخيرة عقبة نفسية بالدرجة الأولى تتعلق بالنظرة إلى البلد في ضوء الاعتداءات الإسرائيلية التي بدأت سنوية وكادت أن تصبح فصلية أو نصف سنوية في المدة الأخيرة. وغني عن القول أن هذا الواقع رفع لبنان من قائمة الخيارات الاستثمارية المتاحة أو الجذابة باستثناء عدد من المشاريع الفندقية والسياحية في الساحل الشمالي أو في محيط العاصمة بيروت.


مكتب وغرفة نوم العميل أنطوان لحد

4 – إن المؤشرات الأولية تدل على أن أول المستفيدين من الأجواء الإيجابية في المرحلة المقبلة قد يكون الوسط التجاري لمدينة بيروت الذي بدأت الحركة تدب فيه بصورة تدريجية خصوصاً في المجال السياحي، إذ أن وسط مدينة بيروت في نظر المستثمرين هو منطقة المستقبل في لبنان والعاصمة. وهذا المستقبل الذي قد يكون بدا بعيداً حتى وقت قريب بسبب الظروف الأمنية في البلد، قد يصبح مستقبلاً قريباً أو أقرب علينا إذا اقتنع العديد من المستثمرين بأن الوقت حان فعلاً لحجز مواقعهم في الوسط التجاري (والسياحي) لمدينة بيروت.

إن الأجواء الإيجابية التي قد تنجم عن الاستقرار الأمني وترسخ مظهر الحياة الطبيعية ستزيد في قدرة البلد على تلقي المساعدات من الصناديق العربية المشتركة أو القطرية والمؤسسات الدولية مثل البنك الدولي للإنشاء والتعمير، كما أنها ستزيد في قناعة هذه المؤسسات بتخصيص المساعدات والقروض للبنان لأن الصناديق مثلها مثل أي مؤسسات مالية تتأثر بالتقييم الأمني أو تصنيف المخاطر لأي بلد. ■

رشيد حسن

مقال

ماذا بعد الانسحاب الإسرائيلي؟

الدكتور شفيق المصري

صدر تقرير الأمين العام للأمم المتحدة (في 2000/5/22) في وقت متزامن مع الانسحاب الإسرائيلي من جنوب لبنان. وكان من المنتظر أن يحصل هذا الانسحاب في وقت لاحق للتقرير ومن ثم لبيان مجلس الأمن الذي يتبناه، إلا أن هذا الانسحاب سبق الاثنين معاً تفادياً للانهيار الكبير لـ"ميليشيا لحد" من جهة، وعملاً بتوقيت إسرائيلي محسوب من جهة ثانية، لكي يحصل الانسحاب في ظرف يوفر سلامة الجندي الإسرائيلي.

ولكن هذا الوضع المتسارع في وتيرته دفع إلى التساؤل: إذا كان الانسحاب الإسرائيلي قد سبق تقرير الأمين العام وبالتالي بيان مجلس الأمن، فلماذا أصرّت عليه إسرائيل إذاً؟ وهل ثمة علاقة وظيفية بينهما؟ وهل تحتاج إسرائيل هذا التقرير وتغطيته بعد الانسحاب... الخ؟

الواقع أن إسرائيل لم تنسق مع قوات الأمم المتحدة UNIFIL من أجل تنفيذ انسحابها، والواقع أيضاً أن هذه القوات لم يكن لها دور أساسي في مواكبة هذا الانسحاب ولا في الحلول محل القوات الإسرائيلية المنسحبة، فما هو الدور المطلوب إذاً ولماذا الإصرار على زيادة عددها؟ وما هي أبعاد البيان الجديد لمجلس الأمن الذي صدر في 2000/5/23 الذي تبنّى تقرير الأمين العام بكامل فقراته من دون أي اعتراض ولا حتى تحفظ؟ وهل يأتي دور هذه القوات الدولية بعد الانسحاب الذي حصل من دون إشكالات تصادمية ولا أمنية تذكر على الرغم من القصف الإسرائيلي للمدنيين العائدين؟

أسئلة كثيرة

أسئلة كثيرة يمكن أن تُثار في هذا الظرف الراهن، إلا أن أجوبتها تتعدى نطاق هذا البحث، ولكن يجب ذكر أن عدد من النقاط الخطيرة التي أثارها تقرير الأمين العام المصدق بقرار من مجلس الأمن:

– إن مزارع شبعا انتقلت، وفقاً لهذا التقرير، من دائرة تطبيق القرار 425 إلى دائرة التفاوض (المؤجّل) حول القرار 242. وهذا يعني أن مجلس الأمن وفّر لإسرائيل تغطية دولية كاملة للاحتفاظ بهذه المزارع إلى أن تقرر مصير الجولان. والمعروف أن الموقف الإسرائيلي من الجولان يستند إلى رأي عام إسرائيلي يرفض تسليمه فضلاً عن القانون الإسرائيلي الذي قضى بضمه إلى إسرائيل والى القانون الآخر الذي يُخضع البتّ فيه إلى استفتاء شعبي في إسرائيل.

– إن تقرير الأمين العام يحمّل الحكومة اللبنانية مسؤولية الحفاظ على الأمن في المناطق التي تنسحب منها إسرائيل وذلك خلافاً لما كان القرار 426 قد لحظ في هذا الشأن، ويوضح التقرير أن أي خطر يمكن أن تتعرض له القوات الدولية سيدفع الأمين العام إلى إنهاء مهمتها، مع أن الانسحاب جرى من دون تسليم هذه القوات أي موقع كانت تحتله إسرائيل ومن دون أي تنسيق معها.

– لا يشير التقرير لاحقاً إلى وجوب العودة إلى اتفاقية الهدنة واحترام خط الهدنة الذي يمر في خط الحدود المعترف بها دولياً بين لبنان وفلسطين وذلك خلافاً لما أورده القرار 426. وخطورة هذا التقرير تكمن في تغييب معاهدة الهدنة التي يتشبث بها لبنان منذ العام 1949 بقدر ما تحفظ له حدوده الدولية وبقدر ما كان مجلس الأمن يحرص على إحياء بنودها واحترام وجودها وبقدر ما تلتزم بها، إسرائيل نفسها، كالتزام قانوني وإن كانت تتجاوزها على الأرض.

من هنا نلاحظ مدى أهمية هذا التقرير المصدّق من قبل مجلس الأمن للجانب الإسرائيلي الذي يوظفه للمرحلة اللاحقة للانسحاب أكثر مما يحتاجه لضمان الانسحاب نفسه.

ماذا حل بالوثائق؟

وعلى الرغم من هذه المخاطر المرافقة لتقرير الأمين لعام المصدّق من قبل مجلس الأمن، فإن الاتجاه الدولي يميل إلى اعتماده من دون تحفظ، وهذا الأمر يدفع لبنان نفسه إلى إعلان التزامه به. وقد أعلن رئيس الوزراء اللبناني هذا الالتزام مع إيراد تحفظه عليه لجهة مزارع شبعا وضرورة الانسحاب الإسرائيلي منها باعتبارها أرضاً لبنانية مشمولة بدائرة تطبيق القرار 425.

وقد حظي قرار مجلس الأمن بقبول مسبق عربي من خلال إعلان تدمر الذي التزمت به مصر وسوريا والمملكة العربية السعودية ومن خلال التزام مسبق من قبل الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن.

وبذلك باتت مسألة الانسحاب الإسرائيلي والحدود التي وصل إليها والكيفية التي حصل بموجبها مقبولة على الصعيدين العربي والدولي، كما باتت الإجراءات الجديدة التي لحظها تقرير الأمين العام تشكّل الأطر الدولية لإنجاز هذا الانسحاب وتشريعه والانطلاق على أساسه وذلك بصرف النظر عن أي رأي مخالف للحكومة اللبنانية. وهنا يبرز السؤال الكبير: ماذا بعد الانسحاب الإسرائيلي من لبنان؟

كانت الحكومة اللبنانية، وعلى مدى السنوات السابقة كلها، تتشبث بالوثائق الأربعة المعروفة في سياق الصراع اللبناني – الإسرائيلي، وكانت تعتبر أن هذه الوثائق تحفظ لها حقها القانوني في إطار هذا النزاع: اتفاقية الهدنة بقدر ما تلزم إسرائيل بالحدود الدولية من دون أي استثناء، والقرار 425 بقدر ما يؤكّد على هذه الحدود، والقرار 426 بقدر ما يفسر القرار 425 وفقاً للمراحل الثلاثة للانسحاب وما بعده، وتفاهم نيسان بقدر ما يحفظ سلامة المدنيين ويعترف للمقاومة بالحق المشروع في الدفاع عن النفس. أما اليوم، بعد الانسحاب وبعد القرار الأخير لمجلس الأمن، هل يمكن للبنان التذرع بأي من هذه الوثائق الأربعة؟ أم أن الديبلوماسية اللبنانية

تبدو مضطرة لاعتماد صيغ أخرى والبحث عن مرجعيات قانونية أخرى؟

وهل يعني الانسحاب الإسرائيلي إلغاء كاملاً لهذه الوثائق باعتبار أنها متعلقة بضرورة هذا الانسحاب الذي حصل فعلاً، وهل يعني صدور هذا القرار الأخير عن مجلس الأمن أنه بات المرجعية القانونية الدولية التي حلت محل المرجعيات السابقة جميعاً؟

تبقى هذه التساؤلات برسم الديبلوماسية اللبنانية ومدى تعاملها القانوني مع القرار الدولي الجديد.

الجانب الاقتصادي

أما لجهة الأمر الواقع، فإن السؤال عن مرحلة ما بعد الانسحاب الإسرائيلي يبقى أكثر إلحاحاً على غير صعيد:

– أي خطة طارئة اعتمدتها الحكومة اللبنانية من أجل إسعاف المصابين وتجهيز المراكز الصحية في المنطقة الجنوبية؟ وإذا كانت وسائل الإعلام المرئية قد نقلت، يوم الانسحاب الأول، تسجيلاً حياً مرئياً لمكالمة يطالب فيها وزير الإعلام بمواد الإسعافات الأولية (شاش وقطن وسبيرتو) لإحدى مستشفيات الجنوب إذا كان ذلك هو الوضع القائم، فهل يمكن الاطمئنان إلى التجهيزات حتى الأولية الاحترازية المطلوبة؟

– أي خطة اقتصادية اعتمدتها الحكومة على الأقل منذ سنة حين كان الجانب الإسرائيلي يؤكد الانسحاب في مهلة أقصاها 2000/7/7؟ وهل تستند هذه الخطة الاقتصادية إلى مرحلتين متكاملتين: آنية ومستقبلية؟ وهل تملك الإدارة اللبنانية كافة الأجهزة والآليات المطلوبة لتنفيذ هذه الخطة؟ وهل تملك مثلاً الأجوبة المعقولة على التساؤلات التي أثيرت مؤخراً حول توفير الماء مثلاً للمواطنين بعد انسحاب الشركة الإسرائيلية التي كانت تبيعهم مياههم؟...

– ورد في تقرير الأمين العام ذاته "حكومة لبنان أعدّت إلى جانب برنامج التنمية التابع للأمم المتحدة خطة لإعادة إعمار جنوبي لبنان. وستقدم الأمم المتحدة دعمها الكامل لهذه الخطة، وتدعو الدول المانحة لمساعدة الحكومة وفق ما تقتضيه الحاجة من مساعدة مالية وتقنية. وأنا أتصور زيادة في طاقم اليونيفيل المدني لتسهيل هذا العمل". ولعل هذا الوعد الذي صدّق عليه مجلس الأمن يشكل مناسبة للحكومة اللبنانية في المطالبة الفورية بهذه المساعدة من جهة وفي زيادة الطاقم المدني في القوات الدولية من جهة أخرى.

وعود سابقة

يذكر، في هذا الإطار، الوعود التي انتظرها لبنان طويلاً في هذا السياق ومنها على سبيل الذكر لا الحصر:

– الوعود العربية التي تتكرر، على الورق، منذ فترة بعيدة والتي تجددت في إعلان وزراء الخارجية العرب في بيروت، وهي التي كانت تنتظر مرحلة ما بعد الانسحاب الإسرائيلي، وقد حان الآن وقت تنفيذها.

– اللجنة المخصصة لإعادة إعمار لبنان والتي وردت في متن تفاهم نيسان، وقد حصلت الخطوة الأولى لهذه اللجنة في أواخر العام 1996 تحت عنوان "أصدقاء لبنان" ووُعد لبنان آنذاك بمساعدة مالية من أجل إعادة الإعمار، إلا أن الوعد لم ينفذ بانتظار الاستقرار الأمني بعد الانسحاب الإسرائيلي، وقد حان الوقت، اليوم، إلى إعادة تفعيل هذه اللجنة برئاسة الولايات المتحدة كما ينص على ذلك تفاهم نيسان نفسه.

– المساعدات التقنية التي تتولاها الوكالات الدولية المتخصصة والمنظمات غير الحكومية، وهي التي أبدت استعدادها، غير مرة، إلى القيام بدورها المطلوب بعد الانسحاب.

– الوعود الأخرى الكثيرة من الدول ذاتها لا سيما دول المجموعة الأوروبية التي ربطت، هي الأخرى، مساعداتها بالانسحاب والاستقرار الذي يعقبه، هذا فضلاً عن فرص الاستثمار في الجنوب ومدى الإفادة منها في المستقبل القريب. المهم، في كل هذه الوعود، أن تتحرك السلطات الرسمية اللبنانية المختصة في سياق الملاحقة والاستجابة والتحقيق.

طوارئ اقتصادية

وبمواجهة هذه الوعود المشار إليها ثمة تحديات خطيرة يقتضي التنبّه إليها والتبصّر في معالجتها، ومن هذه التحديات:

– إن الأوضاع الاجتماعية – الاقتصادية في الجنوب والبقاع الغربي متردية بشكل مأساوي يقتضي التصدّي السريع لها من كل الجوانب. ولعل الإطار الأنسب هنا يمكن أن يتمثل في إعلان حالة طوارئ اقتصادية – اجتماعية آنية قبل التخطيط والتنفيذ اللاحق له وما يستغرق ذلك من وقت وتجهيزات وما إلى ذلك.

– إن الاقتصاد الجنوبي ارتبط حكماً بالاقتصاد الإسرائيلي بسبب انقطاعه القسري عن بقية الأراضي والقطاعات الاقتصادية اللبنانية من جهة وبسبب "الجدار الطيب" من جهة ثانية وبسبب توفير العمالة للبنانيين في إسرائيل من جهة ثالثة، ولعل مهمة الدولة اللبنانية هنا تتمثل في ضرورات وأولويات كثيرة منها:

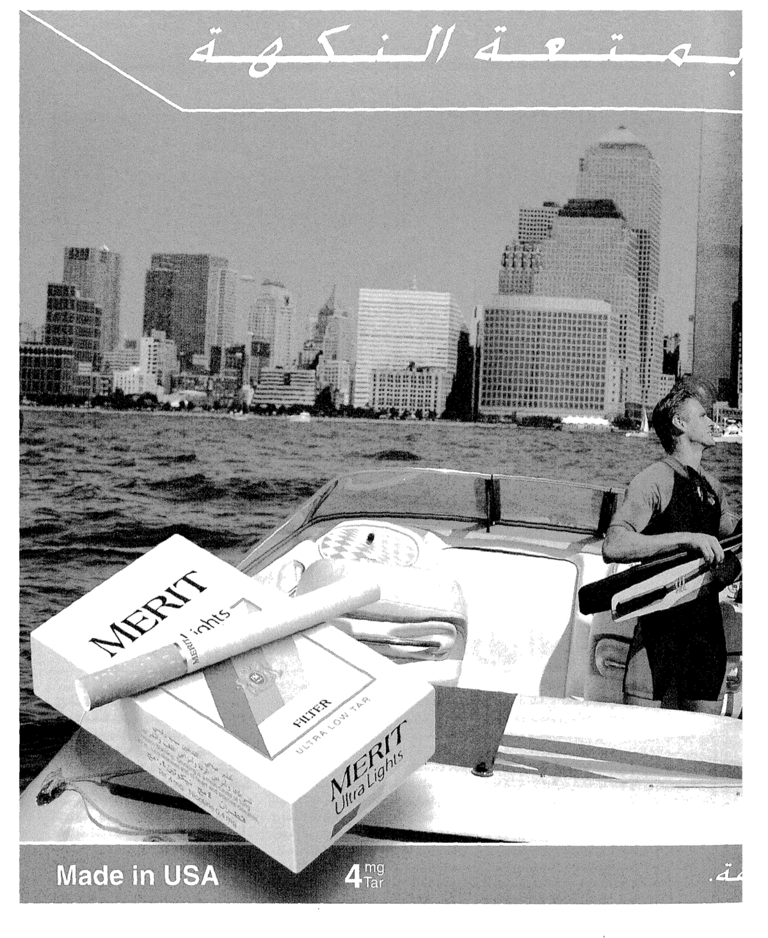
أ– فك الارتباط الاقتصادي فوراً بين الجنوب وبين إسرائيل، وهذا التحدي لا يمكن التعاطي معه إلا إذا نجحت الدولة في تفعيل خطة الطوارئ الاقتصادية من جهة وتوفير فرص عاجلة للعمالة الداخلية من جهة ثانية واستجابة الدول المانحة – العربية والغربية – من جهة ثالثة.

ب– رعاية التماسك الاجتماعي – الجنوبي وتوفير كافة الوسائل الضامنة لهذا التماسك بحيث تتوفر سلامة المدنيين وإمكانية عودتهم جميعاً إلى قراهم وحماية الآخرين المدنيين في هذه القرى من دون أي مسبب لتهجير جديد ومتفاقم.

ج– والواقع أن ما حصل في أثناء الانسحاب الإسرائيلي من حرص المقاومة على تسليم العملاء إلى الجيش اللبناني أو قوى الأمن الداخلي وعلى عدم القيام بأي أعمال انتقامية، يدعو إلى الاطمئنان النسبي ولكنه يدعو أيضاً إلى الحذر الشديد من أن تقوم إسرائيل بعمل تحريض ما وتنسبه إلى هذا الفريق أو ذاك من أجل تأجيج فتنة داخلية. تبقى الضمانة الوحيدة هنا في وعي الشعب اللبناني ومعرفته ومناعته الوطنية الصامدة. ■



تحذير حكومي: التدخين يض



ـصحّتك وننصحك بالامتناع عنه.



مؤتمر أسواق رأس المال
التحوّل إلى مؤسسة للعمل العربي المشترك

بين المؤتمر الأول والمؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية مسيرة تطور ونمو بلغت بهذا الحدث أبعاده وأنضجت طاقاته الكبيرة ورسّخت الأدوار المهمة التي يلعبها في نطاق التعاون وبناء الجسور والترويج للإستثمار على النطاق العربي. ومن حسن الطالع أن يكون بلوغ المؤتمر مرحلة النضج والاعتراف به من كافة الجهات الرسمية والخاصة قد جاء هذا العام متزامناً تقريباً مع حدث مدوٍ على الصعيدين اللبناني والعربي هو الانسحاب الإسرائيلي من لبنان من دون قيد أو شرط وعودة السيادة اللبنانية على التراب اللبناني. فهذا الحدث الكبير يمكن أن يكون بداية النهوض الذي طال انتظاره للإقتصاد اللبناني ويوفر بالتالي للمؤتمر زخماً إضافياً كبيراً في السنوات المقبلة ويساهم في المزيد من التطور والاتساع في دوره الإقليمي.

وإذا كانت كل من المؤتمرات الخمسة السابقة حملت تطوراً كمياً ونوعياً إلى المناسبة فإن الظاهرة المميزة هذا العام كانت في المستوى الرفيع لتمثيل الحكومات العربية في ما يشبه اعتراف عربي رسمي متزايد بالمناسبة وتبن لها بل والإفادة منها. إذ لأول مرة تمثلت في المؤتمر أربع دول عربية رئيسية على مستوى رؤساء الحكومات إما بشخص رئيس الحكومة أو بشخص نائبه. والى رعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء في لبنان د. **سليم الحص**. كان الحدث الأبرز ولا شك هو الحضور والمشاركة الفعّالة لرئيس وزراء مصر د. **عاطف عبيد** الذي ألقى كلمة في حفل الافتتاح ثم عاد لمحاورة المشاركين ثم لحضور حفل العشاء الختامي الذي خصص لتكريم محافظ ساما **حمد السياري** ورئيس مجموعة البنك العربي **عبد المجيد شومان**. ورافق الدكتور **عبيد** خمسة وزراء يمثلون: الاقتصاد والخصخصة والكهرباء والتعليم العالي والإعلام. وتمثل رئيس الحكومة السورية بنائبه د. **خالد رعد** الذي ألقى كلمة في حفل الافتتاح وصف فيها مجموعة الاقتصاد والأعمال بـ"خلية النحل التي لا تهدأ" كما تمثل رئيس الحكومة الجزائرية



أحمد بن بيتور بالوزير نور الدين بوكروح الذي شارك بفعالية في أعمال المؤتمر. والواقع أن مشاركة الحكومات العربية كانت أكبر من ذلك إذا أخذنا في الاعتبار مشاركة العديد من محافظي البنوك المركزية ورؤساء الصناديق والهيئات المالية العربية المشتركة.

وما من شك في ان نجاح مجموعة الاقتصاد والأعمال وعلى مدى عشرين عاماً في بروزها كمجموعة إعلامية–اقتصادية مستقلة فعلاً عن أي نفوذ حكومي أو خاص، وقد عزز ثقة الحكومات بها وجعلها – أي الحكومات – تكتشف مع الوقت أنها في حاجة فعلاً لهذا المنبر المستقل والرفيع المستوى للإتصال بالمستثمرين وبمؤسسات السوق المالية وجهاً لوجه، وهو أمر لا يتوافر لأي حكومة كما يتوافر في أجواء المؤتمر الإيجابية والحرة من أي بروتوكول. بل أن أحد الرسميين العرب لم يتردد في القول أن دور "الاقتصاد والأعمال" كجسر أو كإطار جامع "لولا أنه موجود لكان من الضروري إيجاده" لأن المجموعة بالأدوار المتعددة التي باتت تقوم بها في نطاق ربط أطراف وفعاليات الاقتصاد العربي وإدامة الحوار بينها باتت تحتل موقعاً أساسياً وطبيعياً في دورة العمل العربي المشترك وآلياته.

ولا بد من القول أن اهتمام الحكومات بالمؤتمر يعود أيضاً إلى مجموعة من التحولات في نظرة الأنظمة نفسها وفي نهجها السياسي والاقتصادي. فالحكومات العربية خرجت في معظمها من القوالب الجامدة للاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، وتقود بنفسها عمليات الإصلاح المالي والاقتصادي والخصخصة لتبلغ الآن مرحلة فتح الأبواب والتسابق على اجتذاب الاستثمارات العربية والأجنبية على حد سواء. وفي هذا السياق ونتيجة لهذه التحولات فقد تبدلت الذهنية وأخذت تحمل نظرة جديدة قوامها الحوار والانفتاح والإقرار بالمشاكل أو الصعوبات القائمة. وكل من هذين العاملين (أي التسابق على الاستثمار والانفتاح المتزايد في عقلية الأنظمة) جعلت المسؤولين يرون في المؤتمر فرصا للترويج وللاتصال بممثلي السوق وأوساط الاستثمار.

أخيراً فإن التبني الحكومي المتزايد للمؤتمر ترافق مع ظواهر مماثلة لا تقل أهمية من حيث دلالاتها ومنها:

□ تزايد الإقبال على الحضور والمشاركة في المؤتمر، إذ شهدت الأعوام السابقة نمواً مستمراً في عدد المشاركين (ارتفع هذا العدد بنسبة نمو 40 في المئة هذه السنة).

□ أصبح العدد الأكبر من المشاركين على مستوى القيادات العليا في المؤسسات الحكومية والخاصة. ويعود ذلك الى تحول المؤتمر إلى فرصة ثمينة للالتقاء بالناس المهمين من زاوية مصالح المشارك وحاجته لبناء المزيد من العلاقات وتمتينها ومتابعتها. وغني عن القول أن النمو الكبير في المشاركين كماً ونوعاً هو أبلغ شهادة على نجاح المؤتمر.

□ تزايد الإقبال على رعاية المؤتمر أو دعمه من كبريات المؤسسات المالية والمصرفية والاقتصادية والتقنية العربية والدولية. وقد ضمت القائمة هذا العام مؤسسات ترعى المؤتمر لأول مرة مثل بنك الرياض والمجموعة المالية هرمس EFG Hermes وبرايم كورب الفرنسية وشركة قطر للاتصالات (كيوتل) هذا بالإضافة إلى

المؤسسات الرائدة والتي كان ولا يزال لها الفضل الأول في استمرار المؤتمر مثيل المؤسسة العربية المصرفية وبنك الخليج الدولي ومؤسسة الخليج للاستثمار ومجموعة بنك البحر المتوسط وبنك عوده وبنك الكويت الوطني والبنك الأهلي التجاري السعودي ومجموعة المستثمر الدولي. وضمت قائمة المؤسسات الداعمة: البنك السعودي الأمريكي ومجموعة بنك لبنان والمهجر والبنك اللبناني الفرنسي والمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات وبنك التمويل وبنك بيروت الرياض وليبانون إنفست.

□ تطور المؤتمر من حيث مفهومه واتساق أعماله، إذ أدت تجارب المؤتمرات السابقة واحداً بعد الآخر إلى استكمال قدرة المجموعة على التخطيط المبكر واختيار المواضيع والمتحدثين، وان كانت هناك ثغرة لا تزال قائمة وهي عدم تخصيص الوقت الكافي للمناقشات. واستحدثت هذا العام مناسبة تكريم القيادات البارزة في مجالات الأعمال والاقتصاد على إنجازاتها المميزة والتي تضمنت خدمة أساسية ومرموقة لمهنتها أو للاقتصاد الوطني أو العربي عموماً. وجاء استحداث جائزة الإنجاز والريادة أيضاً بمثابة تطور طبيعي (وفي الوقت نفسه مؤشر) لمكانة المؤتمر تنظيماً ورعايةً ومشاركةً، إذ أن الاحترام بل والإجماع الذي بات يحظى به هذا المؤتمر جعل ممكناً التطوع، بعد التشاور وأخذ الرأي، لتحمل هذه المسؤولية المعنوية الكبيرة. وظهرت الموافقة الواسعة على هذه المبادرة في الحضور الكثيف الذي شهده حفل تكريم **السياري وشومان**، وخصوصاً حضور رئيسي الوزراء في كل من لبنان ومصر للمشاركة في المناسبة، فضلاً عن الحشد الكبير من الوزراء والرسميين والديبلوماسيين والإعلاميين.

□ أظهر المؤتمر السادس أيضاً تطوراً كبيراً في عملية التنظيم وأعمال الدعم والخدمات الموجهة للمشاركين والرعاة والمتحدثين، وظهر بوضوح مدى اهتمام **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بكافة التفاصيل وقدرة جهازها المحترف على إدارة هذه العملية المركبة على أتم وجه. ومر المؤتمر بذلك من دون أي مشكلات تذكر وكان الجميع مرتاحين للسهولة والدقة التي تم بها كل شيء منذ الوصول الى المطار وحتى إعلان التوصيات وسفر آخر مشارك.

■ جديد المؤتمر جائزة الإنجاز والريادة

■ اهتمام حكومي متزايد بهدف الترويج والاتصال

يبقى القول أن التطورات المذكورة من نمو الإقبال على المؤتمر إلى الرعاية الرسمية المتزايدة إلى الإدارة الماهرة للحدث، كلها علامات تشير إلى تحول المؤتمر من مجرد حدث دوري إلى مؤسسة عربية لها هويتها ومقوماتها وقاعدتها ووظائفها في الإطار العربي العام وفي إطار الشأن الاستثماري والمالي بشكل خاص. والمهم بل والملفت حقاً أن بلوغ المؤتمر هذه الدرجة من النضج والاستقرار لم يخف على معظم الحاضرين، الذين يميلون بصورة عفوية لمقارنة المؤتمر بملتقى "دافوس" العالمي الذي ينعقد في سويسرا سنوياً ويستقطب رؤساء حكومات ومسؤولين كما يستقطب قادة الأعمال في العالم. بل أن بعض المشاركين العرب اعتبر أن المؤتمر يمثل بسبب مستوى التمثيل الحكومي والخاص صيغة عربية لاجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وكان الأستاذ **عبد اللطيف الحمد** أول من دعا مؤتمر الاقتصاد والأعمال، قبل ثلاث سنوات، بـ"دافوس العرب".

من الأدلة الواضحة على اتخاذ المؤتمر أكثر فأكثر طابع المؤسسة الاتجاه المتزايد لعدد من المؤسسات لأخذ مكاتب لها في إطار المؤتمر لعقد الاجتماعات والالتقاء بالضيوف والعملاء، وكذلك اتجاه الجهات المنظمة لاستحداث قاعة للصحافة العربية والعالمية التي أصبحت تفد بكثافة للتغطية والتقاء الشخصيات التي تحضره او تتحدث فيه.

□ وأضاف فندق فينيسيا انتركونتيننتال كمكان للمؤتمر والمشاركين فيه عوامل نجاح جديدة لأنه وفّر تسهيلات عديدة من النوع الذي اعتادوا عليه في المناسبات الدولية. كما أن هذا الفندق الذي كان أحد أشهر المواقع السياحية قبل الحرب وضع المؤتمر في الإطار السيكولوجي المناسب لأن المشاركين رأوا في نهوض هذا الصرح السياحي من تحت الانقاض رمزاً لإنبعاث الواجهة البحرية والسياحية الرئيسية لبيروت. بل أن انعقاد المؤتمر عملياً على تخوم الأسواق التي أخذت تستعيد بعضاً من أمجادها بعد أن كانت منطلق الحرب الأهلية، أعطى أقوى دليل حسي للمشاركين على أن لبنان يقترب كل يوم من إزالة آخر مخلفات الحرب والعودة إلى لعب دوره الطبيعي.

ومن النتائج المتفرعة عن النجاح الكبير لمؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية انتقال مجموعة الاقتصاد والأعمال منه مباشرة إلى الجزائر لتنظيم ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار بعد نحو ثلاثة أسابيع فقط من اختتام مؤتمر بيروت. والمهم أن المجموعة إنما تقوم بهذه الخطوة بتكليف من الحكومة الجزائرية وبرعاية مباشرة من الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة**. وكما كان متوقعاً فإن المجموعة تمكنت في وقت قياسي من الاتفاق على المؤتمر مع الحكومة الجزائرية وجميع الوزارات المعنية ثم وضع البرنامج الملائم وحشد نخبة مرموقة من المتحدثين والرعاة والمشاركين فضلاً عن إصدار عدد خاص شامل عن خطة الإصلاح الاقتصادي الجزائري يتوقع أن يتزامن صدوره مع المؤتمر.

□ ويأتي بنا ذلك إلى ما كنا أشرنا إليه في كلمة المجموعة أمام المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية من تطور مجموعة الاقتصاد والأعمال من مجرد صلة وصل إعلامية إلى هيئة عربية لتشجيع الاستثمار تكمل في دورها وظائف هيئات تشجيع الاستثمار القطرية الرسمية. والمجموعة تقوم بهذا الدور من خلال بناء الجسور بين أطراف الاقتصاد العربي وجهاته كافة، علما أنها لم تكن لتنجح في هذا الدور لولا أنها حازت خلال عملها الطويل على ثقة الجميع بسبب استقلاليتها وبسبب حرصها على مهنيتها والتزامها الصادق بقضية التقدم الاقتصادي العربي.

نختم بالقول أن ما حصلت عليه المجموعة من اعتراف وتأييد لم يأت بسهولة بل هو في الحقيقة ثمرة الموضوعية في التعامل والإخلاص في العمل والمثابرة والتعلم الدائم من التجارب، وإذا كان هناك من درس مستفاد من هذه التجربة التي تجاوزت عامها العشرين فهو أن العمل الجاد مكافأته النجاح، وأن مكافأة النجاح هي المزيد من النجاح، علماً أنه ليس أصعب من النجاح سوى المحافظة عليه. ■

رؤوف أبو زكي



The 6th Annual
Arab Investment
& Capital Markets
Conference

المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية
مشاركة رسمية لافتة

انعقد المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية (18 – 20 أيار/مايو) في بيروت قبل أيام قليلة من عملية تحرير الجنوب من الاحتلال الإسرائيلي الذي جثم على قسم من أراضي لبنان طوال 22 عاماً. وجاء انعقاد المؤتمر قبيل التحرير في ظل ظروف سياسية قلقة وحذرة، ليؤكد انعقاده فعل إيمان ولتؤكد المشاركة الكثيفة فيه فعل ثقة ورهان.

الجلسة الافتتاحية

افتتح المؤتمر رئيس مجلس الوزراء اللبناني د.**سليم الحص** في حضور نحو 1000 شخص يتقدمهم رئيس مجلس الوزراء المصري د.**عاطف عبيد** على رأس وفد وزاري (6 وزراء) ود.**خالد رعد** نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية في سوريا، والوزير الجزائري **نور الدين بوكروح** ممثلاً رئيس الحكومة **أحمد بن بيتور**.

تقدّم الحضور من المشاركين الضيوف: رئيس الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي **عبد اللطيف الحمد**، محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري**، وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي السابق رئيس بنك الرياض **محمد أبا الخيل**، مدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار **مأمون ابراهيم حسن**، أمين عام وزارة الإقتصاد العمانية **محمد بن ناصر القصيبي**، محافظ البنك المركزي العراقي **عصام الحويش**.

كما حضر من المسؤولين اللبنانيين: النائب **صلاح الحركة** ممثلاً رئيس مجلس النواب اللبناني الأستاذ **نبيه بري**، والوزراء: د. **جورج قرم** وزير المال، د. **ناصر السعيدي** وزير الإقتصاد والصناعة، وزير المواصلات السلكية واللاسلكية **عصام نعمان**، وزير الأشغال العامة والنقل **نجيب ميقاتي**، وزير الإصلاح الإداري **حسن شلق**، أمين عام المجلس الأعلى السوري اللبناني **نصري خوري**، إضافة إلى عدد من النواب والوزراء السابقين.

كما شارك السلك الديبلوماسي بصورة ملحوظة من سفراء: مصر، الجزائر، تونس، المغرب، السعودية، قطر، سلطنة عمان، الكويت، الصين، اليابان، اليونان، تركيا.

الحص: التغيير

تحدّث الرئيس د. **سليم الحص** عن عمل الحكومة المنطلق من شعار التغيير في الإدارة والمال والإقتصاد والإنماء والشأن الإجتماعي.

في الإدارة ذكر عملية "إصلاح لم تكتمل بسبب حواجز سياسية" لكن تمّ إستحداث نظام دائم لتقويم اداء الموظفين كي تغدو

عملية الإصلاح منهجية مستمرة".

في المال أشار إلى البرنامج الخمسي للتصحيح المالي لمواجهة العجز والدين، ورفع معدلات الضريبة بإعتدال، ووضع مشروع لإستحداث ضريبة القيمة المضافة والحدّ من الإهدار في الإنفاق العام.

في الإقتصاد أشار إلى إستقرار العملة ودعم بعض المنتجات الزراعية وإنشاء "الشباك الموحّد" للمستثمرين. وفي الإنماء أشار إلى متابعة المشاريع الجاهزة، معلناً عن قرب الإعلان عن خطة إنمائية خمسية متوازنة.

أما في الشأن الإجتماعي فتناول الحص دعم الخدمات الصحية والإستعداد لإقرار مشروع ضمان الشيخوخة.

أما عن أزمة الركود الإقتصادي فقال أنها بدأت منذ بضع سنوات وعزاها إلى غياب دور لبنان كوسيط وإلى العجز الكبير في الموازنة وإلى الإستنزاف الذي تعرّض له إقتصاد الخليج، الأمر الذي انعكس سلباً على إقتصادات الخليج وعلى الإقتصاد اللبناني.

عبيد: 14 درساً

وكان تحدّث قبل الرئيس الحص رئيس مجلس الوزراء المصري د. **عاطف عبيد** الذي ألقى خطاباً تميّز بالبلاغة والدقّة وقوبل بتصفيق لغير مرّة. وتناول **عبيد** إستخلاصات من التجربة المصرية في عملية التحوّل الإقتصادي. كثفها في ما أسماه 14 "درساً" اتبع كل درس بما أسماه "توصية".

وبعد أن عرّف أن التنمية لها هدف رومانسي وسياسي وإجتماعي وإقتصادي وأمني قدّم 14 درساً جاءت كالآتي:

1 – العامل الأساسي للتنمية هو الإستثمار ويتطلّب مالاً وفيراً يقيم ولا يفكّر في المغادرة.

2 – المال القادم للإقامة الدائمة هو الأفضل.

3 – أن يكون صاحب المال مالكاً.

4 – المال الأكثر وفرة هو المال المتاح الذي له ثمن ولا بدّ من حساب بدقة وبلا تردد.

5 – القروض الممزوجة مع الخبرة من خلال الـ BOT ومشتقاتها.

6 – حتمية وجود قاعدة المعلومات القومية عن الديون الخارجية.

7 – الحفاظ على دور الدولة القوي والفعّال في تحقيق التنمية.

8 – توفير الإستقرار والأمان المتأتي من قوة الحكم ووحدة القيادة.

9 – رعاية غير القادرين وحماية القادرين.

10 – الترفّق بالمرافق العامة التي هي ركيزة أساسية للتنمية.

11 – شراكة في الأسواق مصحوبة بشراكة في المعرفة.

12 – إعطاء أولوية أولى للتعليم.

14 – تكامل المصالح لضمّ شمل الأسرة العربية.

رعد: مراجعة مطلوبة

وكان سبق **عبيد** نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الإقتصادية السوري **د. خالد رعد** الذي تحدّث قائلاً: "الإتجاهات الحالية والمقبلة، على نحو شبه مؤكّد، تُشير إلى أن على الدول النامية بشكل عام أن تقوم بمراجعة كاملة لواقعها القائم وتحاول عبر جهود موضوعية أن تتدارك وبسرعة واضحة أوضاعها الإقتصادية وحركة الإستثمار. فالمؤشرات تدلّ على أن نصف أو أكثر من نصف التدفّقات الإستثمارية العالمية تتمركز في مجموعة الدول المتقدّمة إضافة إلى تعاظم حجم عمليات الإندماج والتملّك كما ويلاحظ أن التدفّقات تتجه بشكل واضح إلى جنوب شرق آسيا وشرقها".

وبعد أن نوّه بالتحسّن الذي طرأ على المناخ العربي الإقتصادي والبيني تحدّث عن الإقتصاد السوري فنوّه بالبناء الداخلي رغم الظروف الصعبة متوقفاً عند مجموعة إجراءات منها قانون الإستثمار الرقم 10 وتعديلاته ونظام الإستثمار المصرفي في المناطق الحرة السورية وإلغاء القانون الخاص بحيازة العملات الأجنبية.

سلامه: التضخم صفر

وتحدّث حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** مشيراً إلى إستمرار البنك المركزي في سياسته الهادفة إلى المحافظة على الإستقرار النقدي والتسليفي، متوقعاً أن تكون نسبة التضخّم قريبة من الصفر. كما توقّع فائضاً في ميزان المدفوعات يراوح بين 200 و300 مليون دولار مما يدعم سياسة الإستقرار.

وقال ان القطاع المصرفي مدعو لمزيد من عمليات الإندماج معتبراً أن زيادة رسملة المصارف لن تنتج من الدمج فقط بل من توسيع قاعدة المساهمين وإصدار أسهم للجمهور.

وأمل **سلامه** أن يصبح لبنان مركزاً مهماً للعمل المصرفي الإلكتروني وعدّد الإجراءات المتخذة في هذا الشأن لتحديد الضوابط والشروط. كما حددت الإجراءات شروط التحاويل النقدية إلكترونياً.

القصار: العولمة والإنغلاق

المتحدّث الثالث في المؤتمر كان رئيس غرفة التجارة الدولية **عدنان القصار** الذي اعتبر أن المؤتمر ينعقد "مع تقدّم الغلبة للشرعية الدولية وتنامي الدعم العربي للبنان ومع تمسّك لبنان وسوريا بالسلام العادل والشامل".

وتابع **القصار**: "من عمق تجربتنا اللبنانية نقول: لبنان آمن منذ البدء بالحرية وكان السبّاق إلى التجارة الحرة يوم لم تكن العولمة تشكّل خياراً أو تياراً. ومن عمق إلتزامنا العربي نقول: "بادرنا دوماً إلى إقامة التكامل الإقتصادي العربي".

وأضاف: "لا يجوز أن نرى العولمة وكأنها كل الداء أو كأنها كل الدواء، إن

المؤسسات الراعية

شارك في رعاية المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية كل من:

- **المؤسسة العربية المصرفية (ABC).**
- **البنك الأهلي التجاري.**
- **بنك الرياض.**
- **مؤسسة الخليج للإستثمار.**
- **بنك الخليج الدولي.**
- **بنك الكويت الوطني.**
- **مؤسسة اتصالات قطر (كيوتل).**
- **المستثمر الدولي.**
- **مجموعة البحر المتوسط للإستثمار.**
- **المجموعة المالية المصرية – هرمس EFG-Hermes.**
- **بنك عوده.**
- **برايم كوربس.**

أما المؤسسات الداعمة فكانت:

- **البنك السعودي الأمريكي.**
- **بنك لبنان والمهجر.**
- **البنك اللبناني الفرنسي.**
- **المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات.**
- **بنك التمويل.**
- **بنك بيروت والرياض.**
- **ليبانون انفست.**

إنغلاق الأسواق هو المضر والإنفتاح السائب هو المؤذي".

وختم القصار: "إننا ندعو إلى مواصلة السعي باتجاه تحديث البنى التحتية في الدول العربية لتدعيم التنافسية الإقتصادية والإنفتاح على الخارج وإلى مواصلة سياسات التصحيح المالي ودعم مقومات الإستقرار النقدي، والإسراع في إنجاز عمليات الخصخصة".

روفايل: فرص للمستثمرين

وتحدّث رئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل** فقال: "... ونتيجة للجهود الكبيرة التي لا يزال يبذلها قطاعنا المصرفي بالتعاون الوثيق المتواصل مع السلطات النقديّة أصبحت مؤسساتنا المصرفيّة تتمتّع بمستوى عال من الرسملة وفعالية الاداء وكفاءة الموارد البشرية، وهي تعمل في إطار من التشريعات والأنظمة المصرفية الحديثة والمتطوّرة بحيث باتت هذه المؤسسات تقدّم فرصاً جيّدة ومربحة للمستثمرين.

وأضاف: "من البديهي القول أن وجود أسواق ماليّة فعّالة ضروريّ للإسهام في تطوير الإقتصاد. فقد أثبتت تجارب العديد من البلدان المتقدّمة والنامية، أن أسواق الرساميل الناشطة تؤدي إلى اجتذاب الإدّخارات والإستثمارات من الأسواق المحلّية والعالمية على نحو يتيح تمويل المشاريع الإنمائية طويلة الأمد. وقد أدركت السلطات النقديّة والماليّة وأوساط رجال المال والأعمال هذه الحقيقة في عالمنا العربي، فبدأت مسيرة تطوير وتفعيل مؤسساتها تمهيداً لتنشيط حركة أسواقها الماليّة.

أبو زكي: الاقتصاد الجديد؟

وكان مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال **رؤوف ابو زكي** استهل الجلسة الإفتتاحية ومما قاله: " جئتم بهذه الكثافة من مختلف البلدان والقطاعات رغم الظروف الدقيقة التي يمر بها لبنان وتمرّ بها المنطقة وكأنما إنعقاد هذا المؤتمر بادرة تعبّر عن الايمان بلبنان وباقتصاده ونظامه ومستقبله، أو كأنما هذه المشاركة هي بمثابة تصويت للبنان والردّ على المحاولات الرامية إلى اضعافه".

وأضاف: "ان المستوى الرفيع للحضور هو شهادة نعتزّ بها على الدور الذي بات يضطلع به المؤتمر بعد أن أصبح الملتقى الأول للأعمال في الشرق الأوسط" معتبراً أن مجموعة الإقتصاد والأعمال تطوّرت "من مجرّد صلة وصل إعلامية لتتحوّل إلى هيئة عربية لتشجيع الإستثمار...".

وبعد أن تطرّق إلى الإقتصاد الجديد وتحدياته ختم قائلا: "إن نظرة سريعة على تطوّرات العام الماضي تقدّم الدليل الأكيد على أن العالم العربي يشعر حقيقة بخطورة وجدّية التحوّلات المتسارعة في النظام الإقتصادي الدولي، كما يشعر أن التغيير محتوم ولا بدّ بالتالي من مواكبته. ورغم التباين في درجات الإستجابة وجذريتها فإننا نشهد موجات متتالية من إجراءات تحرير الإقتصاد الوطني في عدد من الدول العربية كان آخرها الإصلاحات السعودية الجذرية لأنظمة الإستثمار والضريبة والكفالة والتملّك العقاري، والتعديلات المهمة على قانون الإستثمار رقم 10 في سوريا، وكذلك إتجاه لبنان لخصخصة بعض المرافق العامة، ثم قرار الجزائر الإنتقال إلى اقتصاد السوق وتحويل ملكية آلاف المؤسسات الحكومية إلى القطاع الخاص بمساهمة من الإستثمارات العربية والأجنبية...".


د. عاطف عبيد


رياض سلامه

تغطية شاملة

تعتزم "الاقتصاد والأعمال" إصدار عدد خاص خلال شهر حزيران/يونيو حول المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية.

وسيتضمن العدد تغطية شاملة لوقائع المؤتمر ولمختلف النشاطات التي حفل بها.

8 جلسات و30 محاضراً

واشتمل المؤتمر الذي انعقد على يومين كاملين، 8 جلسات شارك فيها نحو 30 محاضراً وعالجت القضايا الأساسية المطروحة على الساحة المالية والاقتصادية العربية، والموضوعات هي:

– أولوية المرحلة المقبلة من الإصلاح الاقتصادي.
– الاستعداد للمستقبل: كيف نجني فوائد الاقتصاد الجديد؟
– اتجاهات الاستثمار العربي والأجنبي في الأسواق العربية.
– المضاعفات المرتقبة للدمج وتحرير الصناعة المصرفية العربية.
– اتجاهات الخصخصة.
– المصارف العربية والتجارة الالكترونية.
– الاقتصاد العربي وثورة الإنترنت.
– ترويج الاستثمار والتنمية في البلدان العربية.

حواران: عبيد وسلامه

وتخلّل المؤتمر وللمرة الأولى جلستا حوار مباشر عقدتا في اليوم الثاني تناولتا القضايا والموضوعات التي تهم المستثمرين في بلدين عربيين هما مصر ولبنان.

■ التاسعة من صباح اليوم الثاني للمؤتمر تحدث رئيس مجلس الوزراء المصري د. **عاطف عبيد** في حوار مفتوح، فأجاب على عدد من أسئلة المشاركين.

تناول عبيد موضوع المديونية في مصر فشدّد على أهمية ربط الاقتراض بمدى القدرة على تحمل الأعباء محذراً من القروض قصيرة الأجل.

وعن أولويات الخصخصة قال عبيد أنها بامتياز لقطاعيّ الاتصالات والكهرباء ثم الصناعة والخدمات فالقطاع المصرفي، وأوضح ان التسهيلات الممنوحة تشمل إنشاء الشباك الموحّد وإنشاء محاكم خاصة لفضّ النزاع بين المستثمرين والجهات المحلية أو في ما بين المستثمرين أنفسهم.

ورداً على سؤال حول دور لبنان قال ان ميزته تكمن في الموارد البشرية وبالتالي فدوره البحث عن المعرفة وجلبها وإعادة تصديرها.

■ أما حاكم مصرف لبنان رياض سلامه فحاور المؤتمرين على مدى ساعة فأجاب على أسئلة تتعلق ببنية الفوائد في لبنان والعائد على الدولار، والمديونية العامة، والسرية المصرفية وموجودات الذهب، والدور التنموي للمصارف والدمج والمصارف الإسلامية، والدور المستقبلي للبنان في المنطقة.

عن الفوائد أكد سلامه الحرص على استقرارها علماً ان الأمر رهن بعوامل السوق، لأن الإنسحاب الإسرائيلي والشروع في الخصخصة عاملان يؤديان إلى تراجع الفوائد. وشدّد على أهمية توفير الشروط الآيلة إلى استمرار التدفقات النقدية إلى لبنان.

وعن المديونية ذكر ان برنامج الحكومة للسنوات الثلاث المقبلة يهدف إلى جعل الدين موازياً لـ90 في المئة من الناتج الإجمالي.

وبعد أن أكد حرص لبنان على السرية المصرفية أشار حاكم مصرف لبنان ان احتياطي الذهب يشكل عاملاً نفسياً لافتاً إلى مشروع سيحال على مجلس النواب يرمي إلى إدارة الذهب واستثماره من دون بيعه.

الملتقى الاقتصادي العربي

تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال بين 8 و10 تشرين الثاني/ نوفمبر 2000 "الملتقى الاقتصادي العربي" الذي كانت أعلنت عنه في مؤتمرها العام 1999.

أعلن ذلك مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي في الكلمة الافتتاحية مشيراً إلى أن المحور الأساسي لهذا الملتقى سيكون "الاقتصاد الجديد والتحديات التي يطرحها أمام الاقتصادات العربية كافة". وسيضم الملتقى كبار المسؤولين والمفكرين وقادة الرأي والأعمال للبحث في القضايا ذات الطابع الستراتيجي.

وسيرافق هذا الملتقى تنظيم أول معرض للمخترعين والمبدعين العرب في محاولة للجمع بين نخبة العقول العربية المبدعة وبين المستثمرين ومؤسسات التمويل.

تكريمان: السياري وشومان

واستحدث المؤتمر هذا العام وللمرة الأولى مناسبة تكريم القيادات البارزة في مجالات الأعمال والاقتصاد تنويهاً بإنجازات مميزة تضمنت خدمة أساسية للمهنة أم للاقتصاد الوطني أو العربي. والاحترام الذي بات يحظى به المؤتمر جعل ممكناً التطوع لتحمل هذه المسؤولية المعنوية الكبيرة. وظهرت الموافقة الواسعة على هذه المبادرة في الحضور الكثيف في ختام المؤتمر العشاء التكريمي لمحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري** ولرئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة البنك العربي **عبد المجيد شومان**. وحضر الحفل رئيس الحكومة اللبنانية د.**سليم الحص** ورئيس الحكومة المصرية د.**عاطف عبيد** وحشد من المدعوين يتقدمهم وزراء وسفراء، وتسلم المكرمان **السياري وشومان** درع الإنجاز والتقدير من الهيئات المنظمة للمؤتمر ممثلة بحاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

البيان الختامي

وصدر عن الهيئات المنظمة بيان ختامي تضمن السمات والمزايا التي انطبع بها المؤتمر وخلاصات واستنتاجات للمواضيع التي عالجها. وأذاع مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** بإسم الهيئات المنظمة في مؤتمر صحفي، بياناً تضمن الخلاصات الآتية:

1- في محور "الإصلاحات الاقتصادية" إقرار بأن اقتصادات العالم العربي لم تستغل بعد كل إمكانات التعاون والتبادل في ما بينها، وأن ما تم تحقيقه حتى الآن على مستوى الجهود الإنمائية العربية ما زال دون مستوى التحديات، بل وفي نطاق الحد الأدنى، والدعوة للتكامل العربي وإزالة العراقيل من وجه التجارة وتحرير تبادل السلع والخدمات وحركة الرساميل، وكذلك الدعوة لإنشاء شبكات تقرب في ما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية، ولتطوير السياسات الاقتصادية والمالية في البلدان العربية، وتعزيز القدرات التنافسية والتفاوضية بما يساعدها على فتح الأسواق لمنتجاتها، وإعادة هيكلة المؤسسات الاقتصادية العربية، وتطوير التعليم التقني والبحث العلمي، ومواجهة شح الموارد، وتعزيز العمل العربي المشترك.

2- في محور "الاقتصاد الجديد وثورة الإنترنت" إقرار بأن تحقيق التنمية لا يعتمد فقط على تطبيق الصيغ الاقتصادية التقليدية، بل كذلك على نقل الاقتصادات العربية إلى عهد الاقتصاد الجديد الذي تحركه تكنولوجيا المعلومات والمبتكرات الحديثة، وتخوف من اتساع فجوة تقنيات المعلومات بين البلدان العربية والعالم المتطور، ومطالبة بتحديد الخيار العربي لاقتصاد المعرفة والمعلومات بديلاً عن إيديولوجيات الأمس، ودعوة للاستثمار في بناء صناعات تكنولوجية متطورة.

3- في محور "الصناعة المصرفية العربية" إقرار بأن التكنولوجيا الحديثة تخفض الأكلاف المصرفية وترفع الفعالية التشغيلية وتوسّع شبكة الانتشار للمصرف، ولكن اعتراف مقابل بأن التكنولوجيا ستهمش العمليات المصرفية التقليدية وسيكون دور المصارف محصوراً بالعمليات المعقدة وتمويل المشاريع. وكذلك إقرار بأن كلفة شراء التكنولوجيا والكادرات البشرية لتطويرها وتشغيلها هو خارج متناول المصارف الصغيرة، وهذا الأمر مبرر

المعرض المتخصص

كما في الدورات السابقة شهد المعرض المرافق للمؤتمر توسعاً مستمراً إذ ضمّ هذا العام 27 جناحاً لشركات عرضت منتجات مالية ومصرفية واستثمارية، ضاقت بها الصالة المخصصة لهذه الغاية ما اضطر المنظمين لإقامة بعض الأجنحة في أروقة جانبية.

أساسي للدمج والتكتل في ما بين المصارف العربية داخل القطر الواحد وعبر الحدود. ولكن التوصية هي باعتماد معايير التقييم السليم والشفافية وأصول عمليات الدمج تخوفاً من عدم تحقيق وفورات الحجم وبطلان مبرر الدمج.

4- في محور "الاستثمار في البلدان العربية" إقرار بدور الاستثمار الأجنبي في تنمية الكثير من البلدان النامية خلال العقدين الماضيين، مع التركيز على مصادر رأس المال المحلية كأولوية في استراتيجية البناء ثم الإقليمية وأخيراً العالمية. فرؤوس الأموال المحلية والإقليمية هي أكثر إقبالاً ومنافسة واستقراراً من غيرها كما أنها هي التي عادة تمول نهضة أسواقها الأولى وتتبعها بعد ذلك رؤوس الأموال الأخرى. والتوصية بالعمل على رفع كفاءة وجودة قنوات التوسط المالي من مصارف وأسواق مالية وتشجيع صناعة مصارف الاستثمار لأنها المؤسسات التي تخدم وتوجه الاستثمارات عبر الأسواق المالية. والتوصية أيضاً باستكمال عملية تحرير أسواق رأس المال العربية لتلبية احتياجات الاقتصاد في مرحلة العولمة، وفتحها على بعضها من أجل دعم عملية تكامل الاقتصاد العربي.

5- وفي محور "الخصخصة" إقرار بأن نجاح عمليات الخصخصة يقتضي اتخاذ القرار السياسي على أعلى المستويات ثم العمل على كسب الرأي العام في إطار من الشفافية الكاملة والحفاظ على مصالح العاملين في المشاريع المخصخصة. وطلب المشاركون إسراع الحكومات في بيع حصصها في المصارف التي تملكها كلياً أو جزئياً. ■



من اليمين: السياري، سلامه، شومان وأبو زكي أثناء التكريم


سوني
SONY
إذا كانت حقيقية بهذا الشكل، فهي سايبر شوت.
Back
Front
Home
Reload
Images
Open
Print
Find
Stop
Go To:
http: / / www.mypage.com
What's New?
What's Cool?
Destinations
Net Search
People
Software
WWW.MYPAGE.COM
MY HOBBIES
MY FRIENDS
MY FANTASIES
MY WORK
CHECK THIS OUT
ALL ABOUT ME...
سايبر شوت، أفضل كاميرا رقمية في العالم،
تأتي الآن مع وضوح يشبه الحقيقة.
سايبر شوت هي الكاميرا الرقمية الوحيدة المجهزة بوضوح ٣,٣ ميغا بيكسل وعدسة كارل زيس. أضف إلى ذلك الزوم المحسّن وفتحة المشاهدة البصرية و٦ x رقمي وميموري ستيك وشاشة عرض هايبريد LCD وميزة MPEG التي تسمح لك بتصوير المشاهد المتحركة. ستحصل على جودة حقيقية ستجعلك تتساءل أين تنتهي الصورة وتبدأ الحقيقة.
MEMORY STICK
DSC-S50
DSC-S30
DSC-F505
Carl Zeiss
MPEG MOVIE
USB terminal
STAMINA 2000 2.5 BATTERY LIFE
DSC-S70
Cyber-shot
3.3 MEGA PIXELS

فيما يستمر التباطؤ الاقتصادي

لبنان يراهن على مرحلة ما بعد الانسحاب الإسرائيلي



طريق الجنوب أصبح سالكاً

لم تزل المؤشرات الاقتصادية الأخيرة في لبنان تعكس تباطؤاً حاداً في النشاط الاقتصادي طاول معظم القطاعات الرئيسية، وهذا التباطؤ يترافق مع إصرار مستمر من قبل الحكومة اللبنانية على إعطاء الأولوية لتصحيح الوضع المالي العام وهو ما يعتبر خطوة ضرورية لإعادة انطلاق الحركة الاقتصادية على أسس ثابتة. لكن الحكومة تخطط أيضاً للبدء بتنفيذ خطة خمسية للإنماء الاقتصادي انتهى العمل من وضعها مؤخراً، وهي تلحظ إنفاق 5,9 مليارات دولار على مشاريع التنمية المختلفة خلال الفترة حتى نهاية العام 2004.

ويبقى الأمل الأساسي بأن يعطي الانسحاب الإسرائيلي من جنوب لبنان بعد أكثر من 20 سنة من الاحتلال دفعة قوية من التفاؤل في مستقبل لبنان تساعد على تشجيع وتعزيز الاستثمار، خصوصاً الاستثمار الأجنبي، وتكون بالتالي محركاً أساسياً لعودة النشاط الاقتصادي. والشرط الأساسي لذلك هو أن يأتي الانسحاب من دون حصول مضاعفات سياسية وأمنية سلبية.

والنظرة إلى المؤشرات الاقتصادية الأخيرة تُظهر ما يلي:

أولاً – بعد انخفاضه بنحو 11,7 في المئة في شهر شباط/فبراير 2000 مقارنةً بمستوى نهاية العام 1999 ارتفع المؤشر الاقتصادي العام الصادر عن مصرف لبنان إلى 198,8 في شهر آذار/ مارس أو بنسبة 14,7 في المئة عن الشهر السابق لكنه بقي قريباً من مستوى نهاية 1999 مرتفعاً عن هذا المستوى بنحو 1 في المئة فقط. وكانت نسبة ارتفاع هذا المؤشر قد انخفضت من 6,9 في المئة في العام 1997 إلى 3,9 في المئة في العام 1998 و2,4 في المئة في 1999 وهو ما يظهر التباطؤ التدريجي في الاقتصاد اللبناني منذ 1997 بوضوح. يذكر أيضاً أن هذا المؤشر انخفض بنحو 10 في المئة في الفترة من نهاية 1998 إلى شهر شباط/ فبراير 1999.

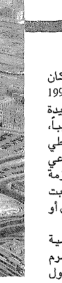
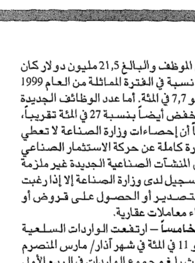
الركود العقاري

ثانياً – بعد انخفاض مساحة رخص البناء الموافق عليها من قبل نقابتي المهندسين في بيروت والشمال بنسبة 22,5 في المئة في الربع الأول من 2000 سجل انخفاضاً إضافياً في هذه المساحة في شهر نيسان/ أبريل بلغ 30 في المئة مقارنةً بالشهر السابق و33 في المئة مقارنةً بشهر نيسان/ أبريل 1999. وبذلك تكون مساحة رخص البناء قد تراجعت بنحو 25,5 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من السنة الحالية مقارنةً مع الفترة المماثلة من 1999. وفي موازاة ذلك، فإن الأرقام الأخيرة المتوفرة تظهر انخفاضاً حاداً في استهلاك الإسمنت خلال شهريّ كانون الثاني/ يناير وشباط/ فبراير الماضيين بلغ 33,5 في المئة مقارنةً مع الفترة المماثلة من 1999. وسجل انخفاضاً إضافياً في استهلاك الإسمنت في شهر آذار/ مارس بلغ 31,7 في المئة عن مستوى الشهر السابق. ورخص البناء تعتبر مؤشراً أساسياً للحركة في قطاع البناء والعقار في لبنان، علماً أن الجمود الذي أصاب هذا القطاع في السنوات الأخيرة كان من الأسباب الرئيسية للتباطؤ الاقتصادي العام.

ثالثاً – وكمؤشر لاستمرار الجمود في القطاع العقاري انخفضت إيرادات الحكومة من الضرائب العقارية بنسبة 35 في المئة في شهر آذار/ مارس الماضي مقارنةً بالشهر المماثل من السنة الماضية. وبذلك تكون هذه الإيرادات قد بلغت نحو 32 مليون دولار في الربع الأول من 2000، أي بتراجع قدره 22 في المئة عن الربع الأول من العام 1999.

الصناعة والتجارة

رابعاً – شهد شهر نيسان/ أبريل الماضي ارتفاعاً في حجم الاستثمار المخطط في المؤسسات الصناعية الجديدة، إذ بلغ مجموع هذا الاستثمار نحو 9 ملايين دولار، أي بزيادة قدرها 25 في المئة عن الشهر السابق، فيما ارتفع عدد المصانع الجديدة المسجلة لدى وزارة الصناعة بنحو 11 في المئة، إلا أنه بمقارنة التطورات الحاصلة في هذا المجال في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة مع الفترة المماثلة من 1999 يتبيّن أن مجموع عدد المصانع الجديدة المسجلة انخفض بنحو 32 في المئة وأن مجموع رأس

منطقة سوليدير: الحركة بدأت

المال الموظف والبالغ 21,5 مليون دولار كان أقل نسبة في الفترة المماثلة من العام 1999 بنحو 7,7 في المئة. أما عدد الوظائف الجديدة فانخفض أيضاً بنسبة 27 في المئة تقريباً، علماً أن إحصاءات وزارة الصناعة لا تعطي صورة كاملة عن حركة الاستثمار الصناعي إذ أن المنشآت الصناعية الجديدة غير ملزمة بالتسجيل لدى وزارة الصناعة إلا إذا رغبت في التصدير أو الحصول على قروض أو إجراء معاملات عقارية.

خامساً – ارتفعت الواردات السلعية بنحو 11 في المئة في شهر آذار/ مارس المنصرم بحيث بلغ مجموع الواردات في الربع الأول من السنة 1,47 مليار دولار، إلا أن مقارنة هذه الأرقام مع تلك للفترة المماثلة من العام الماضي تظهر أن نمط التراجع في الواردات لم يزل مستمراً تحت تأثير الانكماش الحاصل في الطلب الكلي والطلب على السلع الاستهلاكية، فالواردات في شهر آذار/ مارس الماضي كانت دون مستوى الشهر المماثل من 1999 بنحو 7,3 في المئة ومجموع الواردات في الربع الأول من السنة كان أقل منه في الربع الأول من 1999 بنسبة 4,6 في المئة.

وفي المقابل كان هناك تطور إيجابي في الصادرات التي ازدادت بنسبة 25 في المئة في الربع الأول من السنة الحالية مقارنة مع الربع الأول من 1999 وذلك بعد ارتفاع بلغ 2,4 في المئة في العام 1999 ككل. وجاءت المجوهرات في المركز الأول من حيث الأهمية تليها صادرات المنتجات الصناعية والكيميائية، والمصنوعات المعدنية والآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية وثم منتجات صناعة الأغذية.

وفيما ارتفعت حركة تجارة الترانزيت 80 في المئة في الربع الأول من هذه السنة تراجعت حركة إعادة التصدير بنحو 13 في المئة، علماً أن كل من تجارة الترانزيت وإعادة التصدير لم تزل محدودة جداً في لبنان مقارنةً مع بعض الموانئ العربية الأخرى ولم يتعدَّ مجموعها 33 مليون دولار في الفصل الأول المنصرم. وبنتيجة انخفاض الواردات ونمو الصادرات فقد تراجع العجز في الميزان التجاري في الربع الأول من هذه السنة إلى 1,31 مليار دولار أي من دون مستوى الربع الأول من 1999 بنحو 6,8 في المئة.

وفيما استفاد ميزان المدفوعات اللبناني بشكل محدود من هذا الانخفاض في العجز التجاري فقد تأثر سلباً في المقابل بتراجع حركة الرساميل الوافدة بسبب أجواء الترتيب التي سادت في المرحلة الأخيرة بانتظار تبلور عملية الانسحاب الإسرائيلي من جنوب لبنان.

وهكذا انقلب الفائض المسجل في شهر شباط/ فبراير والذي بلغ 100 مليون دولار عجزاً في ميزان المدفوعات بلغ 105 ملايين دولار في شهر آذار/ مارس الماضي. وعليه، استقر وضع ميزان المدفوعات في الربع الأول من سنة 2000 على عجز إجمالي بلغ 130 مليون دولار.

سادساً – انعكس الانخفاض في القيمة الإجمالية للواردات تراجعاً أيضاً في واردات الرسوم الجمركية في الأشهر الأربعة الأولى من السنة. وتظهر الإحصاءات الأخيرة أن هذه الواردات انخفضت بنسبة 2,7 في المئة في شهر نيسان/ أبريل الماضي عن مستوى الشهر السابق وبنحو 12 في المئة عن قيمتها في الشهر المماثل من 1999، أما مجموع واردات الرسوم الجمركية في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة فبلغ نحو 400 مليون دولار منخفضاً بنسبة 10,8 في المئة عن مجموع الأشهر الأربعة الأولى من 1999.

القطاع المصرفي

سابعاً – في القطاع المصرفي تظهر الأرقام الأخيرة أن الودائع الإجمالية في المصارف التجارية (ودائع القطاعين العام والخاص المحليين وودائع غير المقيمين) بلغت 35,8 مليار دولار في نهاية شهر شباط/فبراير المنصرم، أي بزيادة قدرها 3,8 في المئة تقريباً عن نهاية 1999. أما نسبة الزيادة المقارنة للعام 1999 فكانت نحو 1,4 في المئة. أما التسليفات للقطاع الخاص فارتفعت بنسبة 0,4 في المئة حتى نهاية شهر شباط/ فبراير مقارنةً مع زيادة بلغت 1,6 في المئة في الفترة المماثلة من 1999 وهذا الفارق في نسبة نمو التسليفات يعود مرة أخرى إلى تباطؤ الحركة الاقتصادية عامةً. وبنتيجة النمو البطيء في التسليفات، انخفضت نسبة التسليفات إلى الودائع إلى 42,5 في المئة في نهاية شهر شباط/ فبراير الماضي من 48,5 في المئة في نهاية 1999. ويمكن القول بشكل عام أن نمو القطاع المصرفي في الربع الأول من هذه السنة كان أفضل من القطاعات الرئيسية الأخرى خصوصاً وأن مجموع الموجودات ارتفع بنسبة 2,8 في المئة في هذه الفترة مقارنةً مع 1,3 في المئة في الربع الأول من 1999، لكن الأشهر الماضية شهدت أيضاً تزايداً في نسبة المخاطر المصرفية حيث ارتفعت نسبة الاحتياطات إلى الديون المشكوك فيها إلى 76,9 في المئة في نهاية شهر شباط/ فبراير من 75,4 في المئة في نهاية 1999، كما أن اتجاه أسعار الفائدة على سندات الخزينة إلى الانخفاض في الأشهر الأخيرة من المتوقع أن ينعكس سلباً على ربحية المصارف هذه السنة.

ثامناً – بنتيجة انخفاض الواردات تراجعت الحركة في مرفأ بيروت بشكل حاد نسبياً في الربع الأول من السنة، إذ انخفض عدد الحاويات بنسبة 6,5 في المئة وكمية البضائع المحملة والمفرغة بنسبة 22 في المئة مقارنةً مع الربع الأول من 1999، لكنه في مقابل ذلك شهد مطار بيروت ارتفاعاً ملحوظاً في عدد المسافرين بلغ 13 في المئة في الربع الأول من 1999، فيما ارتفع عدد ركاب الترانزيت بنسبة 6,2 في المئة. وتعكس هذه الزيادة النمو المستمر في عدد الزائرين إلى لبنان، خصوصاً من الدول العربية الأخرى، لأغراض السياحة والتسوق وحضور المؤتمرات وغير ذلك وهو تطور يشجع على

توقع استمرار نمو القطاع السياحي اللبناني هذه السنة.

المالية العامة

تاسعاً – جاءت التطورات التي عكستها المؤشرات الاقتصادية أعلاه في ظل سياسة مالية متشددة تهدف كما سبق إلى تصحيح وضع الموازنة العامة وتخفيض العجز وذلك ضمن خطة التصحيح المالي الخمسية التي تنتهي في 2003. وتخطط موازنة العام 2000 الجارية إلى تخفيض نسبة العجز للإنفاق إلى نحو 38 في المئة مقارنة مع نسبة 42,4 في المئة التي تحققت في 1999، لكن نتائج الموازنة في الأشهر الأربعة الأولى من السنة لم تزل غير مشجعة إذ أن العجز الكلي في هذه الفترة بلغ نسبة 53 في المئة من الإنفاق، ويعود ذلك إلى تراجع الإيرادات الضريبية بنحو 7 في المئة وإيرادات الجمارك بنسبة 11 في المئة عن الفترة المماثلة من 1999، أما الإنفاق العام فارتفع بنسبة 22 في المئة وكلفة خدمة الدين بنحو 17 في المئة. ولعله من غير المستغرب في ضوء هذه النتائج أن الدين العام الصافي ارتفع إلى 21 مليار دولار في نهاية الفصل الأول من نحو 20,4 مليار دولار في نهاية 1999.

في النهاية، فإن الاستنتاج الأساسي الذي يمكن التوصل إليه في ضوء معظم المؤشرات والإحصاءات هو أن الاقتصاد اللبناني لم يزل يمر بمرحلة تباطؤ ملحوظ امتدت سلبياته لتشمل أو تؤثر على معظم القطاعات الاقتصادية، إلا أنه في مقابل هذه السلبيات فإن هناك تباشير متعددة وواضحة تعد بانطلاقة اقتصادية جديدة وإن تدريجية في المرحلة المقبلة، وتتلخص أهم هذه الإيجابيات بالآتي:

بوادر مشجعة

أولاً – بالنسبة لوضع الموازنة العامة والجهود المبذولة للحد من العجز ومن نمو الدين العام فإنه بخلاف النتائج غير المرضية التي تحققت في الأشهر الأربعة الأولى من السنة المالية، فإن وزارة المالية تتوقع أن تعود الإيرادات الضريبية إلى الارتفاع في الفترة المقبلة خصوصاً بعد انقضاء مدة الإعفاء من الغرامات على الضرائب المستحقة وغير المدفوعة. كما أنه من المتوقع أن ترتفع وتيرة الإيرادات في الجزء الأخير من السنة كما حدث في السنة الماضية. أما الإنفاق فكان مرتفعاً نسبياً في الأشهر الأولى من السنة لضرورة الإيفاء بمستحقات متبقية في العام 1999 وهو من المتوقع أن ينخفض في المرحلة المقبلة إلى مستويات تتفق مع ما هو مخطط في الموازنة. أما الأهم من كل ذلك، فهو أنه بنتيجة إعادة التفاوض مع شركتيّ الهاتف الخليوي في لبنان، فإن الحكومة اللبنانية تنوي تحويل عقديّ التشغيل الممنوحين لكل من الشركتين إلى ترخيص تتقاضى مقابله مبلغ ملياري دولار. وسيساعد مبلغ المليارَيّ دولار الذي ستحصل عليه من جرّاء ذلك على تخفيض حجم الدين العام بقيمة موازية وتخفيض كلفة خدمة هذا الدين بالتالي بنحو 133 مليون دولار في السنة. وهناك نية أيضاً لمنح رخصة خليوي ثالثة في السنة المقبلة ستدر على الحكومة مبلغاً إضافياً لا يقل عن القيمة التي ستتقاضاها من الشركات الحالية. وهناك أيضاً مجال متاح أمام الحكومة للبدء بتطبيق القانون الجديد المتعلق بأشغال الأملاك البحرية العامة والذي سيحقق دخلاً إضافياً لا بأس به يساعد على تخفيض العجز الجاري في الموازنة.

ثانياً – بالعلاقة مع ما سبق، فإن التصريحات والمواقف الأخيرة تشير إلى أن الحكومة تنوي أيضاً البدء بتنفيذ برنامج التخصيص قبل نهاية السنة الحالية وذلك بعد موافقة مجلس النواب اللبناني على قانون التخصيص. وحسبما جاء في تقديرات أخيرة لوزير المالية اللبناني، فإن برنامج التخصيص قد يحقق للحكومة إيرادات إضافية قد تصل إلى 10 مليارات دولار خلال 5 سنوات سيأتي الجزء الأكبر منها من قطاع الاتصالات. وتقول هذه التقديرات أيضاً أن تخصيص قطاع الكهرباء سيدر أيضاً مبالغ كبيرة على افتراض تصحيح أوضاع مؤسسة كهرباء لبنان. ومن الواضح أنه لو تحققت هذه الإيرادات بالفعل، فإنها ستساعد بشكل جذري على تخفيف عبء الدين العام خصوصاً لو استطاعت الحكومة في الوقت ذاته الالتزام ببرنامج التصحيح المالي وتخفيض العجز تدريجياً.

ثالثاً – يناقش مجلس الوزراء اللبناني خطة خمسية للتنمية الاقتصادية للسنوات 2000–2004 وضعها مجلس الإنماء والإعمار. وتلحظ هذه الخطة إنفاق 5,91 مليارات دولار على مشاريع إنمائية في كافة القطاعات خلال الفترة المذكورة على أن يكون التركيز الأساسي على تنمية الميزة التفاضلية والقدرة التنافسية في هذه القطاعات. ويقول مجلس الإنماء والإعمار أن هناك الآن 1,38 مليار دولار من التمويل الخارجي متوفر لتمويل الخطة على شكل قروض ميسّرة وهبات، على أن يتمّ تمويل الجزء الباقي من التمويل المطلوب وهو 4,53 مليارات دولار من مخصصات الموازنة العامة الرأسمالية. وبغضّ النظر عما إذا كانت الحكومة ستتمكن من تنفيذ هذه الخطة بكاملها في ضوء القيود المفروضة على الإنفاق العام، فإن البدء بهذا التنفيذ على الأقل سينعكس إيجابياً على الوضع الاقتصادي العام من حيث أنه سيوفر محوراً أساسياً للنمو القطاعي ويؤدي إلى ضخ أموال إضافية في الاقتصاد الوطني تساعد على تحريك النشاط بشكل عام. والمعروف أن هناك الآن 5,5 مليارات دولار من التمويل الخارجي بواسطة قروض موافق عليها مع الصناديق وبنوك التمويل العربية والأجنبية وجاهزة معظمها للسحب. والعائق الأساسي لعدم سحب جزء أكبر من هذه الأموال كان صعوبة توفير المساهمة المحلية التي قد تتراوح ما بين 10 و50 في المئة من القروض الموافق عليها وحسب البروتوكولات الموضوعة، لكن الأنباء الأخيرة تشير إلى أن لبنان حصل على وعد مؤخراً من دول عربية عدة مانحة لعدم إلزامه بالمساهمة المحلية لتحرير القروض الممنوحة.

رابعاً – وأخيراً يبقى التطور الأهم والأكثر إيجابية هو الانسحاب الإسرائيلي من لبنان بعد أكثر من 30 سنة من الاحتلال استتبع خسائر بشرية ومادية كبيرة للبنان، وهذا الانسحاب يزيل كابوساً أمنياً كبيراً ويعزز الثقة بمستقبل لبنان السياسي والاقتصادي. وهو يزيل بالتالي عائقاً كبيراً أمام الاستثمار المحلي والأجنبي في لبنان وسيساعد من دون شك في تحقيق انطلاقة جديدة وقوية للاقتصاد اللبناني. وعملية إعادة إعمار قرى الجنوب ستكون مكلفة للقطاع العام من دون شك، إلا أنها قد تسهم أيضاً في تحريك النشاط الاقتصادي، كما أن عودة جزء على الأقل من سكان هذه القرى إليها سيساعد على تخفيف الضغوط الاجتماعية. ويتمتع الجنوب اللبناني بموارد اقتصادية كبيرة سيؤدي إعادة استغلالها بشكل كامل وإن تدريجي إلى تعزيز الناتج المحلي الإجمالي في المدى المتوسط، وقد أعطت الحكومة اللبنانية في الفترة الأخيرة أهمية كبيرة للآثار الإيجابية المتوقعة من تحرر الجنوب اللبناني على نطاق الاقتصاد الوطني ككل وهي غير مخطئة بذلك. ■

مدير عام سوق الكويت للأوراق المالية

السديراوي : السوق مستقرة والأسهم الكويتية مغرية

في حديث خاص مع "الإقتصاد والأعمال" قال مدير عام سوق الكويت للأوراق المالية عبدالله جاسم السديراوي أن التراجع الذي شهدته البورصة لم يكن إنهياراً بل نوعاً من التصحيح بعد تضخم غير طبيعي لأسعار الأسهم. وأكد أن السوق اتجهت فعلاً إلى الإستقرار وأن القيمة السوقية إلى العائد (P/E ratio) بالنسبة للأسهم الكويتية هي الأدنى في العالم ما يجعلها مغرية جداً. وأشار إلى وجود مشروع قانون في مجلس الأمة الكويتي للسماح للأجانب بتملك الأسهم الكويتية ولكن ضمن قواعد وضوابط لمواجهة احتمال دخول كتل أموال ساخنة مضاربة. وهنا الحوار:

عبدالله جاسم السديراوي

■ **كيف تنظر إلى إنهيار سوق الكويت للأوراق المالية التي تراجعت بنسبة 50 إلى 60 في المئة؟**

□ أنا لا اسمي تراجع سوق الكويت للأوراق المالية انهياراً أو أزمة. هناك قلة نشاط على غرار الهبوط الذي تشهده أية سوق مالية بعد مرحلة من الحيوية والنشاط الكبير. في شهر تشرين الأول / أكتوبر 1997 تحديداً، بلغت بورصة الكويت الذروة منذ التحرير حتى اليوم، لكن هذا الصعود أخذ منحى غير طبيعي بسبب التفاؤل المبالغ فيه في أوساط المتعاملين، أضف إلى ذلك أن السوق شهدت في حينه محاولات كثيرة من قبل الفعاليات للسيطرة على بعض الشركات، ما أدى إلى حصول عمليات شراء قوية استفادت منها سوق الكويت للأوراق المالية، إلا أن الأمور تخطت الخط الأحمر، فقد وصلت أسعار الأسهم إلى مستويات قياسية وكذلك حجم التداول الذي تجاوز في يوم واحد من الأيام 125 مليون دينار.

التحالفات "فرطت"

■ **ما هي برأيكم أسباب تراجع البورصة؟**

□ هبوط أسعار النفط في العام 1998 ألقى بثقله على السوق التي خيمت عليها نظرة تشاؤمية بفعل استمرار أزمة النفط لفترة طويلة نسبياً وخصوصا بعد أن انهارت أسعاره إلى ما دون 10 دولارات، ما أدى إلى إنخفاض كبير في التداول والإقبال على شراء الأسهم، ثم أن التحالفات التي كانت قائمة في السوق العام 1997 بين مجموعات استثمارية والتي أدت إلى ارتفاع أسعار الأسهم إلى مستويات قياسية، هذه التحالفات بدأت تنهار في أوائل 1998 وبرز نوع من الطرح في ما بينها خلق أزمة ثقة بالأسواق، طبعاً إنهيار هذه التحالفات لم يكن السبب المباشر لتراجع البورصة بل أزمة أسعار النفط.

■ **ماذا أيضاً عن تباطؤ الإقتصاد الكويتي واستحقاقات سداد المبالغ من قبل البنوك للحكومة التي اشترت مديونية البنوك الكويتية بعد أزمة المناخ؟**

□ أزمة مديونيات ضخمة مترتبة على البنوك الكويتية، الحكومة اشترت دين البنوك ونظمت عملية الدفع بموجب أقساط تدفع مرتين كل سنة، وعند استحقاق مواعيد الدفع تلجأ بعض المؤسسات إلى تسييل بعض أصولها، الأمر الذي يخلق ضغوطات على السوق، ثم هناك سبب آخر لتراجع سوق الكويت للأوراق المالية وهو أن الخصخصة (التي لم تكن خصخصة حقيقية بل نقل ملكية) سحبت جزءاً مهماً من السيولة في السوق.

الاسهم الكويتيه مغريه

■ **خلال العامين 1998 و1999، هبطت سوق الكويت للأوراق المالية بنسبة 50 إلى 60 في المئة، ولكن من الواضح أن الشركات المدرجة لم تتأثر بالشكل ذاته؟**

□ هذا صحيح، والأكثر من ذلك أن ما يقارب 25 شركة شهدت قيمة أسهمها صعوداً قوياً فيما استقرت أسعار أسهم 4 أو 5 شركات أخرى منذ العام 1997.

وانحصر هبوط الأسهم بنحو 50 شركة هي الشركات الخليجية والشركات الصغيرة ذات الأرباح المتواضعة.

السوق تراجعت عموماً، ولكن القيمة السوقية إلى العائد (P/E ratio) بالنسبة للأسهم الكويتية هي الأدنى في العالم، ما يعني أنها مغرية جداً للإستثمار والتوظيف.

■ **ولكن بعض المستثمرين والمراقبين يقولون أن الأسهم الكويتية لم تلامس القعر بعد؟**

□ هذا غير صحيح، مالت سوق الكويت إلى الإستقرار، والمؤشر يراوح بين 1300 أو 1400 نقطة منذ منتصف العام 1999.

تراجع السوق ليس مهماً بقدر استقرارها وتمتعها بالسيولة، هذا هو حال سوق الكويت للأوراق المالية: سوق مستقرة، وتسييل الأسهم سهل في أي وقت، إضافة إلى أن سرعة تداول/دوران الأسهم معقولة

جداً إذ تبلغ نسبتها 30 في المئة من رسملة السوق وهذا جيد بحسب المعايير الدولية.

سوق مؤسساتية

■ **كيف تقيم البنية التنظيمية والقانونية والمعلوماتية لسوق الكويت للأوراق المالية؟**

□ سوق الكويت للأوراق المالية أنجزت خطوات كبيرة كمؤسسة وتشريعات وأنظمة، وصلنا إلى مرحلة سوق المؤسساتية التي تديرها وتحركها مؤسسات من إدارة وشركات وساطة ومركز مقاصة، وهذا ما يميز بورصة الكويت عن باقي بورصات المنطقة.

بالنسبة للمقاصة، أصبح لدينا نظام تقاص ممتاز (وهذا ما تعلمناه من أزمة المناخ) ينظم عملية حقوق المساهمين وملكية الأسهم ويحفظ بالطبع حقوق المتعاملين. عن طريق هذا النظام وبالتقارب والتنسيق مع الشركة المسؤولة عن عمليات التقاص، بإمكاننا الكشف عن المخالفات والمشاكل قبل وقوعها الأمر الذي يمكننا من اتخاذ الإجراءات والتدابير الوقائية اللازمة حيالها.

قانون للتوظيف الأجنبي

■ **سوق الكويت للأوراق المالية لا تزال مقفلة في وجه المستثمر الأجنبي الذي لا يسمح له بالتوظيف في الأوراق والمنتجات المالية الكويتية باستثناء صناديق الإستثمار. هل من خطوات لتحرير القطاع المالي الكويتي؟**

□ حالياً هناك مشروع قانون معروض على مجلس الأمة ويقضي بالسماح للأجانب بتملك الأسهم وليس فقط الإستثمار في الصناديق.

■ **ولكن هناك تجاذب كبير حول المشروع إذ يتخوف البعض من دخول المستثمر الأجنبي وشراء أسهم شركات عاملة في القطاعات الإقتصادية الستراتيجية والحيوية في الكويت، هل يحدد القانون سقفاً للتوظيفات الأجنبية في السوق المالية؟**

□ التخوف مشروع، ويمكن تنظيم تملك الأجانب للأسهم ضمن قواعد وشروط وسقوف محددة. ميزة مشروع القانون المذكور أنه يعطي وزير التجارة صلاحيات كاملة لوضع الضوابط والقواعد وأنظمة الحماية اللازمة. هذه العبرة التي يجب استخلاصها من الأزمة الآسيوية والروسية: ليس المهم دخول المستثمر الأجنبي بل كيفية خروجه، لذا هناك أيضاً مشروع قواعد وضوابط على تملك الأسهم من قبل الأجانب ونأمل إقرارها مع القانون لمواجهة احتمالات دخول كتل أموال ساخنة ومضاربة.

مشروع قانون يسمح للأجانب بتملك الأسهم

ضرورة وجود شبكة معلومات فورية بين البورصات العربية

■ **إذاً ستكون هناك قيود على التوظيفات الأجنبية من حيث النسبة المسموح بها، ما هي هذه النسبة؟ وهل هي ذاتها في مختلف القطاعات؟**

□ بعد صدور القانون ومشروع القواعد والضوابط الذي ذكرت، النسب ستتحكم بها وتحددها لجنة سوق الكويت للأوراق المالية التي هي مجلس الإدارة برئاسة وزير التجارة، والتي ستمنح الصلاحيات الكاملة لتحديد سقف التوظيفات الأجنبية في البورصة الكويتية، وكيفية إفصاح المستثمر الأجنبي عن ملكيته للأسهم.

■ **ما هي أهم المعوقات التي تواجه سوق الكويت للأوراق المالية؟ هل هو النقص على مستوى صنّاع السوق وشركات الوساطة؟**

□ نعم، ثمة حاجة ماسة لصناع السوق وقد قمنا بالعديد من الدراسات حول هذا الموضوع بالإضافة إلى تنظيم مؤتمرات وندوات في هذا الشأن، ولكن أؤكد أن سوق الكويت للأوراق المالية قادرة على التطور من دون وجود محركي وصناع السوق، لأنها ديناميكية بطبيعتها، واليوم مع ثورة الإتصالات والتداول الفوري / الإلكتروني (on line trade)، بدأ يتقلص دور وحجم صناع السوق، وحجم التداول عن طريق الإنترنت في تصاعد مستمر.

نظام معلوماتي موحد

■ **هناك اتفاق بين سوق الكويت للأوراق المالية وبورصتي بيروت والقاهرة، لكنه بقي في حالة الكمون. ما هي الأسباب؟**

□ ثمة تنشيط بسيط بين البورصات الثلاث لكن ليس بالطموح أو الحجم الذي تصورنا، هذا يعني وجود خلل يتمثل برأيي بالتالي: قبل ربط البورصات العربية عموماً باتفاقيات لتبادل تسجيل وإدراج الشركات، هناك عنصر المعلومات والإتصالات أي الربط المعلوماتي بين الأسواق المالية العربية، وهذا ما تداركناه، على مستوى البورصات الخارجية، فقد اتفقت بورصات البحرين ومسقط والدوحة والكويت على إنشاء نظام موحد للمعلومات عن طريق شبكة إنترنت ومعلومات مرتبطة بهذه الأسواق المالية. والمتعاملون المتواجدون في الخارج سيتمكنون من تصفح مواقع البورصات الأربع على الإنترنت بكل سهولة.

كافة المعلومات التي تربط هذه البورصات ستصبح فورية (On line) حيث ما يجري في بورصة البحرين مثلاً نراه من الكويت مباشرة والعكس صحيح، وهذا ينطبق بالطبع على البورصات الأربع.

■ **أين أصبح مشروع الربط هذا وما هي الخطوات المقبلة؟**

□ نحن في المرحلة الأولى من الخطة أي مرحلة الربط المعلوماتي والتدفق المعلوماتي والتي ستنجز خلال الربع الأخير من هذا العام.

أما المرحلة الثانية، وبعد التأكد من استقرار المنظومة بين البورصات الأربع من حيث شركات التقاص وضمان نقل ملكية الأسهم وضمان حقوق المتعاملين، فستكون بداية التداول بين الأسواق الحالية الأربع مباشرة، بمعنى أن بإمكان العملاء الموجودين في بورصة البحرين مثلاً إجراء عملياتهم في سوق الكويت للأوراق المالية وكأنهم موجودون داخل ردهة هذه الأخيرة. مع هذا المشروع، سيكون الإدراج في أية بورصة (من البورصات الأربع) بمثابة إدراج في البورصات الأخرى ما يوفر على الشركات الكثير من الرسوم.

إذاً "انطلاقاً" من كل ذلك أقول: قبل التوقيع على اتفاقيات بين البورصات العربية، يجب أن تكون هناك شبكة معلومات فورية تربط في ما بينها وتوفر كافة المعلومات للمتعاملين عن نوعية الشركات المدرجة وعددها وربحيتها وبياناتها المالية وعن الوسطاء وغير ذلك في كل سوق مالية عربية. وبعد الربط المعلوماتي الذي لا يمكن من دونه ربط البورصات العربية بعضها ببعض بطريقة فعّالة وفعلية يمكن الانتقال إلى مستويات أخرى. ■

حاوره: دريد عوده

بعد الحالة الاستثنائية في بورصة الدار البيضاء

تدخّل الحكومة ينقذ الموقف


الوزير فتح الله ولعلو

تواجه بورصة الدار البيضاء صعوبات عدة منذ بداية السنة الحالية، وقد ترجم ذلك بهبوط حاد في حجم المعاملات ومستوى المؤشر العام ما عجل بتدخل الحكومة لإنقاذ الموقف.

منذ عصرنة البورصة العام 1993 وهي تعيش على إيقاع إرتفاع نسبة النمو حتى بلغت هذه النسبة العام 1997 نحو 49 في المئة وكان متوقعاً أن تسجّل هذه النسبة أول تراجع خلال العام 1998 بعد أن بلغت الأسعار مستوى أصبح يشكل عائقاً أمام الإستثمار في بورصة الدار البيضاء. وهكذا لم تتجاوز نسبة النمو خلال العام 1998 الـ 20 في المئة فيما كانت بداية العام 1999 مؤشراً للإنخفاض الذي بلغ نحو 10 في المئة خلال شهر ايلول/سبتمبر 1999 ولتنتهي السنة بنسبة سالبة تفوق بقليل 3 في المئة اعتبرت أول اختبار أمام بورصة الدار البيضاء.

وعلى الرغم من ذلك بقي الفاعلون والمسؤولون عن القطاع متفائلين (أنظر اللقاء مع رئيسة الجمعية المهنية لشركات البورصة في العدد 243 من "الاقتصاد والأعمال") ويؤكدون على أن هذا التراجع يعود إلى تردد المستثمرين ورغبتهم في الإحتفاظ باعتماداتهم لدخول العمليات الكبرى التي تنتظرها بورصة الدار البيضاء خلال النصف الأول من العام 2000، وقد كان الإنطباع السائد أن المستثمرين سيعودون للبورصة مع بداية السنة وأن خصخصة جزء من "اتصالات المغرب" و"الخطوط الملكية المغربية" ستخلق الدينامية التي افتقدتها السوق خلال العام 1999.

اللغز المحيّر

لكن على أرض الواقع، استمر ترقّب المستثمرين وزاد تراجع مؤشر بورصة الدار البيضاء فعزا المحلّلون الماليون ذلك إلى

المؤشر العام

29 كانون الأول/ديسمبر 1998	799.73
13 نيسان/ابريل 1999	759.05
6 تموز/يوليو 1999	785.85
26 تشرين الاول/اكتوبر 1999	811.86
29 كانون الاول/ديسمبر 1999	777.08
14 شباط/فبراير "2000"	759.43
15 آذار/مارس "2000"	734.97
3 ايار/مايو "2000"	673
10 ايار/مايو "2000"	712.85
16 ايار/مايو "2000"	734.46
19 ايار/مايو "2000"	727.02

انتظار نتائج الشركات المدرجة قبل دخول المستثمرين دائرة الإستثمار. انقضى شهر آذار/مارس وكانت نتائج الشركات المدرجة في مجملها ايجابية لكن المؤشر العام لم يتحسن قيد أنملة بل عكس ذلك فقد تصاعدت وتيرة انخفاض البورصة حتى بلغت في ايار/مايو الماضي أدنى مستوى لها منذ كانون الثاني/يناير 1999 (673 نقطة وفاقدة أكثر من 13 في المئة عن مستوى بداية السنة الحالية)، كان ذلك بمثابة إنذار حرّك أوساط المال والأعمال وخلق هلعاً لدى المدخّرين فيما نادى بعض الفاعلين في القطاع بضرورة تدخل وزارة المالية لإنقاذ الموقف.

لكن هل من المنطق أن تتدخل الوزارة الوصية في بورصة من المفروض أن يتحرّك مؤشرها وفق العرض والطلب وعلى أسس معطيات الاقتصاد الوطني وإنجاز الشركات المدرجة في البورصة؟ المحللون الماليون يؤكدون ألا دخل للوزارة الوصية في بورصة تعمل إعتماداً على المعطيات السابقة، إلا أنهم يضيفون أن تدخل الوزير **فتح الله ولعلو**

الحلول المقترحة

عقد وزير الاقتصاد والمالية المغربي فتح الله ولعلو إجتماعاً طارئاً مع أعضاء المجلس الإداري لبورصة الدار البيضاء تمحور حول سبل إخراج البورصة من الأزمة التي تعيشها عقب هبوط حاد في مستوى المؤشر العام. وتصدّرت نقاط عدة جدول الأعمال كان أهمها خلق دينامية في هذه السوق الناشئة. وهكذا تقرر إنشاء شطر ثالث في البورصة خاص بتداول أسهم المقاولات المتوسطة والصغيرة التي لا يقل رأس مالها عن 500 ألف دولار التي تتوفر على بيانات محاسبية مصادق عليها لمدة سنة واحدة على الأقل مع إلزامية إحتفاظ المساهمين المؤسسين على حصة 60 في المئة على الأقل لمدى لا تقل عن خمسة أعوام، ضماناً لاستقرار المقاولة.

كما تمّ التفكير في فتح الشطر الأول من بورصة الدار البيضاء في وجه الشركات العالمية التي تحظى بتدبير مفوض للمرافق العمومية، وتقرر رفع سقف رأس المال الأدنى للشركات المدرجة في الشطر الأول من 1,5 مليون دولار إلى 3 ملايين دولار، هذا القرار سيجعل العديد من المقاولات المدرجة في الشطر الأول تحول تداولاتها للشطر الثاني الذي سيشهد حتماً دينامية افتقدها منذ نشأته.

وينتظر الفاعلون في القطاع تحركاً في مجال التواصل في بورصة الدار البيضاء لإخراج هذه السوق الناشئة من شبه عزلة مطبوعة بندرة في الإدراجات الجديدة على الرغم من كون تحقيق أجرته وزارة التجارة والصناعة أكّد أن نحو 600 مقاولة مغربية تتوفر على شروط الإدراج في البورصة التي تقتصر إلى الآن على 54 شركة فقط.

تشفعه خاصية بورصة الدار البيضاء التي تنشط خارج ملائمة أنشطتها بمعطيات الإقتصاد الوطني عموماً وإنجازات الشركات المدرجة على الخصوص... يتساءلون عن أسباب تراجع أسعار أسهم مجموعات قوية كالبنك المغربي للتجارة الخارجية والبنك التجاري المغربي والشركة الوطنية للإستثمار في وقت تعتبر هذه المؤسسات من أفضل الشركات النشيطة في الاقتصاد المغربي والتي تفرز أكبر الأرباح الصافية. تساؤلات لم تجد أجوبة شافية بحيث أصبح المحللون لا يترددون في وصف هذه المعادلة باللغز المحيّر.

لكن تدخل وزير المالية كان حاسماً إذ سرعان ما عاد المؤشر العام للإرتفاع وذلك خلال أكثر من عشر حصص متوالية مسح خلالها جزءاً كبيراً من الخسائر التي لحقت بالبورصة، وهذا ما جعل رئيس البورصة رشيد الوالي علمي يعبّر عن إرتياحه لدعم وزارة المالية مؤكداً على أن بورصة الدار البيضاء تمنح فرصاً نادرة. ويترقب



رشيد الوالي علمي

الفاعلون في قطاع البورصة الإنطلاقة الفعلية لخصخصة بعض المنشآت العمومية وعلى رأسها قطاع الإتصالات والنقل الجوي. وفي هذا الإطار تمّ اختيار بنوك إستشارية لتقديم مشروع خصخصة "إتصالات المغرب" وقد يتم الإعلان عن تفويت نحو 35 في المئة أو 40 في المئة من رأس مال "اتصالات المغرب" قبل شهر ايلول/سبتمبر المقبل.

لكن قبل ذلك الموعد يتعيّن على المسؤولين المغاربة التفكير في بعض الحلول لإعادة النشاط لبورصة الدار البيضاء وهل خفض العمولات واحد من أكثر الإجراءات إستعجالية بالإضافة إلى خلق سوق ثانوية وشطر ثالث للسوق الرئيسية وعرض شركات أخرى للإدراج لتنويع العرض والقضاء على ندرة الأوراق التي تعتبر من أكثر الإشكالات المطروحة في بورصة الدار البيضاء. ■

سمير شوقي

البطالة في المغرب

المعدّل 22.9 في المئة في المدار الحضري

على الرغم من الجهود الحكومية، فإن نسبة البطالة في المغرب تفاقمت بشكل ملحوظ وبلغت أرقاماً قياسية. دراسة حكومية تؤكد ذلك وتشرح الأسباب.

قصد الإحاطة بوضعية وتطوّر النشاط والتشغيل والبطالة على المستوى الوطني، تقوم مديرية الإحصاء التابعة لوزارة التوقعات الإقتصادية والتخطيط في المغرب ببحث سنوي حول التشغيل، ويهدف ذلك إلى إعطاء نظرة شمولية حول مستوى النشاط والتشغيل والبطالة حسب وسط الإقامة (حضري/قروي) خلال الفصل الرابع من العام 1999. كما تبرز التطور الذي عرفته مؤشرات التشغيل مقارنة مع الفصل الثالث من ذات السنة.

مستوى وتطور النشاط

قدّر عدد السكان النشيطين المشتغلين البالغين من العمر 15 سنة فأكثر بنحو 8577000 شخص خلال الفصل الرابع من العام 1999، مسجلاً بذلك إنخفاضاً قدّر بـ 0،8 في المئة مقارنة مع الفصل السابق. ويرجع هذا الإنخفاض الحاصل خصوصاً في المناطق القروية، والذي يقدّر بـ 1،8 في المئة، إلى الوضعية غير الملائمة التي عرفها القطاع الفلاحي العام 1999، وقد أدى هذا التراجع في النشاط بالوسط القروي إلى خروج المرأة من سوق الشغل حيث انتقل معدّل نشاطها من 37،9 إلى 34،8 في المئة ما بين الفصلين الثالث والرابع من العام 1999. كما عرف عدد الأشخاص الحاصلين على عمل في المدن إرتفاعاً قدّر بـ 12،000. وقد لوحظ تطوّر متباين حسب الشهادات، حيث ارتفع تشغيل الحضريين الحاصلين على شهادات ذات مستوى متوسط بـ 37،000 وبـ 33،000 على صعيد الشهادات ذات المستوى العالي، في حين عرف عدد السكان النشيطين المشتغلين الحضريين من دون شهادة تراجعاً قدر بـ 58،000.

وفي المقارنة مع الفصل الرابع من العام 1998، تطوّر عرض العمل بالمدن بـ 1،6 في المئة، أي بوتيرة أقل من تلك التي عرفتها الساكنة الحضرية البالغة سن النشاط، ما أدى إلى تراجع معدّل النشاط من 48،4 إلى 47،3 في المئة. وقد سجّل هذا الإنخفاض لدى الذكور والإناث على حد سواء.

مستوى وتطور البطالة

إنتقل عدد العاطلين على المستوى الوطني من 1535،000 إلى 1456،000 شخص ما بين الفصلين الثالث والرابع من العام 1999، ومعدّل البطالة من 15،1 إلى 14،5 في المئة.

كما عرف مستوى البطالة تراجعاً ملحوظاً لدى مجموع فئات السكان باستثناء فئة الشباب البالغ من العمر 25 إلى 34 سنة وحاملي الشهادات ذات المستوى المتوسط، وحسب وسط الإقامة، انتقل معدّل البطالة من 6،1 إلى 5،3 في المئة بالوسط القروي ومن 23،4 إلى 22،9 في المئة بالوسط الحضري.

وبالمقارنة مع الفصل الرابع من العام 1998، ارتفع معدل البطالة الحضرية من 20،1 إلى 22،9 في المئة. ■



محافظ البنك المركزي العراقي

الحويش: نسعى إلى تحسين سعر صرف الدينار

اعتبر محافظ البنك المركزي العراقي عصام رشيد الحويش أن لبنان يُعدّ النموذج العربي الأول في نظامه المصرفي المتطور وقطاع المصارف النشيط وأن العلاقات الاقتصادية العراقية الأردنية تعتبر النموذج الأول للاقتداء به عربياً إن لم تُسمح للخلافات السياسية بالتأثير عليها.

كلام الحويش جاء في المقابلة التي أجريت معه على هامش مشاركته في المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، وهنا الحديث كاملاً:

■ **بدايةً ما هدف زيارتكم لبنان وكيف تقيّمون مشاركتكم في المؤتمر السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية؟**

□ الهدف الأول لزيارتي هو المشاركة في المؤتمر وإن كانت أهداف المشاركة تختلف عن بقية المشاركين، فنحن لا إمكانية لدينا حالياً للاستثمار في الخارج ولا استعداد لدينا لقبول الاستثمارات الأجنبية إلا في ما يتعلق بنقل التكنولوجيا. وأتيت إلى المؤتمر لأطلع على اتجاهات الاستثمار ومعرفة ما إذا كانت تتوافق مع نظريتنا فوجدنا اختلافاً في وجهات النظر، وأهداف المشاركة لدى غيرنا، علماً أن المؤتمر كان ناجحاً بكل المقاييس والمعايير وكنا نفضل أن يكون لبنان هو موضوع التسويق الأساسي وليس أن يسوّق كل مشارك لمشاريعه أو لبلده. والمؤتمر جيد من ناحية العدد ومستوى الحضور وقد وفقت "الاقتصاد والأعمال" بالإعداد له وأمل أن تتسنى لي المشاركة بشكل منتظم وأن ألقي في المستقبل كلمة أعرض فيها للتطورات المالية والاقتصادية في العراق.

■ **بالانتقال إلى الوضع النقدي في العراق، كيف تتمكنون بصفتكم محافظاً للبنك المركزي من التحكم بسوق القطع والنقد في غياب أدوات التحكم وبالأخص الاحتياطات بالعملات الأجنبية؟**

□ الانخفاض في سعر صرف الدينار سببه انقطاع دورة النقد في الاقتصاد العراقي، أقصد في ذلك أننا كنا نصدّر النفط الخام ونقبض ثمنه بالعملات الأجنبية فنشتري بها سلعاً نسوقها في الاقتصاد العراقي فتتحول إلى دنانير تأتي إلى البنك المركزي وتغذي الميزانية العامة للدولة، ولما توقف القطع الأجنبي نتيجة الحصار الاقتصادي، توقفت موارد الخزينة بالعملات الأجنبية، فاضطررنا إلى "التمويل بالعجز" أي بالإصدار النقدي وأصدرنا حوالات خزينة بمئات المليارات من الدنانير، وأصبح الاقتصاد العراقي متخماً بالنقد المحلي مقابل شح النقد الأجنبي وأصبحنا كمصرف مركزي ومصارف حكومية عاجزين عن التدخل في السوق بسبب انخفاض الاحتياطات التي كانت مستوياتها سابقاً لا بأس بها ثم تبخرت من بابين: أولاً، تمويل البطاقة التموينية من 1990 إلى 1997 لنمنع حدوث مجاعة في العراق، وثانياً، تجميد أرصدتنا في كل أنحاء العالم وهي بمليارات الدولارات. في أميركا وحدها لدينا 2–3 مليارات ولكن يرفضون حتى الإجابة على مراسلاتي لهم، أما في دول أخرى فيرسلون لنا كشوفات بأرصدتنا ويحتسبون عليها فوائد، ولكن كلها حسابات مجمدة مع فوائدها.

مهمتنا الآن تحسين سعر الصرف بعد أن كان هدفنا إبطاء التدهور وليس توقيفه كونه يستنزف أكثر من طاقتنا، والآن هناك استقرار في سعر الصرف وسننزل بقوة في السوق لتحسينها خلال العام الحالي.

■ **هل ستسمحون للقطاع الخاص بلعب دور أكبر في القطاع المصرفي العراقي؟**

□ عندما بدأ الحظر على العراق لم يكن عندنا أي مصرف خاص واليوم لدينا 17 مصرفاً أهلياً ومصرفان قيد التأسيس وذلك كله خلال 5–6 سنوات، كما بات في العراق اكثر من 200 مؤسسة صرافة يرتفع عددها مع فروعها المنتشرة في المناطق إلى 300. ونطلق على السياسة التي نعتمدها حالياً مع القطاع الخاص تسمية "المرونة". أشير هنا إلى أننا نسمح بفتح حسابات بالعملة الأجنبية للعراقي والأجنبي المقيم وغير المقيم، وقد حضرنا

لدينا 17 مصرفاً خاصاً واثنان قيد التأسيس

■■■

"النفط مقابل الغذاء" عزز قوة الدينار كثيراً

■■■

قانون جديد للمصارف يصدر خلال شهر

قانوناً جديداً للمصارف شارك في إعداده أكثر من 70 خبيراً مصرفياً واستعنا بعشرات القوانين حول العالم ومن المتوقع أن يقرّ خلال شهر، وهو سيخلق أرضية جيدة للتطورات اللاحقة في الجهاز المصرفي.

■ **كيف تصفون علاقتكم بالقطاع المصرفي اللبناني والسلطات النقدية فيه؟**

□ نعتبر أنه في لبنان الجهاز المصرفي رقم واحد عربياً من حيث القدرة والأداء والثقة والسرية المصرفية والتكنولوجيا والعلاقات الدولية والإدارة الجيدة وهي مصارف جيدة ومتزنة وحكيمة، ونحن نقتدي بالمصارف اللبنانية لأنها النموذج الأول وأولوية الانفتاح عندنا هي تجاه المصارف اللبنانية لا بل واجباتي قبل كل شيء أن انفتح عليها وهذا ما بدأت القيام به، فقد أجريت خلال زيارتي لقاءات مع مصارف لبنانية عدة وسنبدأ العلاقات

علاقتنا نموذجية مع الأردن اقتصادياً ومع لبنان مصرفياً

معها في فترة ما بعد الحصار ونحن اليوم نحضّر البنية التحتية لهذه المرحلة.

وأود هنا أن أطالب كل البلدان العربية أن تتبع النموذج الأردني في علاقاتها بنا، حيث في ما بين العراق والأردن علاقات اقتصادية ممتازة على الرغم من الخلاف السياسي حول قضايا عدة، وأدعو السياسيين العرب لتركنا نعمل بينما يختلفون في ما بينهم.

■ **لنفترض أن الحظر فك اليوم عن العراق، ما سيكون تأثير ذلك على الوضع المالي والاقتصادي في العراق؟**

□ الاقتصاد العراقي أشبه بشخص مصاب بمرض عضال وهو بالتالي يحتاج لفترة نقاهة قصيرة بعد الشفاء، بخلاف المصاب بمرض مزمن. وفي الأمثلة على الاقتصادات ذات الأمراض المزمنة الهند ومصر والأردن، أما عندنا فنعاني من مرض حاد غير مزمن. والشاهد على صحة ما أقول سرعة تحسن الوضع الاقتصادي العام 1996 مع إقرار صيغة النفط مقابل الغذاء، حيث تحسن سعر الصرف فوراً من 2700 دينار للدولار إلى 450-500. ويستفيد العراق بذلك من إمكاناته الضخمة الزراعية والمعدنية، إضافةً إلى اختزانه ثاني أكبر مخزون نفطي في العالم مرشح لأن يصبح الأول في حال استكمال الاستكشافات، إلا أن التعافي هذا يشمل الناحية الاقتصادية فقط وتبقى النواحي النفسية والاجتماعية التي تتطلب وقتاً أطول. ■

تسهيلاً للخصخصة في البحرين
الحكومة تحتاط لمحاذير صرف العمال


الوزير علي صالح الصالح

أقرّ مجلس الوزراء في البحرين برنامجاً للتقاعد المبكر الالزامي للعاملين في القطاع الحكومي في حالة خصخصة المشاريع الحكومية وتحويل خدماتها الى القطاع الخاص. ويتم بموجب هذا البرنامج الجديد منح الموظفين الحكوميين الذين تلغى وظائفهم في حالة الخصخصة امتيازات خاصة مضافة الى امتيازات التقاعد المعمول بها لتشمل شراء 10 سنوات خدمة بالاضافة الى مكافأة نقدية تراوح بين 20 راتباً شهرياً كحد أدنى و40 راتباً شهرياً كحد أقصى.

وأجمع المراقبون ان موافقة مجلس الوزراء على هذا القرار يُمهّد لاطلاق برنامج التخصيص الذي طال انتظاره خصوصاً ان هذا القرار تعامل مع احد التداعيات الاساسية التي تترافق مع تنفيذ التخصيص وهي إعادة تنظيم العمالة في المشروعات المخصصة وما ينتج عنها من استغناء عن خدمات قسم منها. ولا شك ان هذه القضية تعتبر الاكثر حساسية بالنسبة للبحرين مقارنة مع دول الخليج الاخرى وذلك في ضوء ثلاثة عوامل، أولاً أن نسبة البطالة تعتبر حالياً مرتفعة في البحرين (تقدّر بنحو 10–15 في المئة وفقاً لصندوق النقد) وثانياً ان القطاعات المرشحة للتخصيص تعتبر القطاعات الاكثر تشغيلاً للأيدي العاملة الوطنية، وثالثاً ان أول شركة تم تخصيصها هي شركة البحرين لسحب الالمنيوم قد استتبعها مباشرة تسريح 93 عاملاً بحرينياً الأمر الذي أثار ضجة كبيرة في البحرين.

على أية حال، فإن قرار مجلس الوزراء جاء ليلقي الضوء على برنامج التخصيص برمته في البحرين، وعلى القطاعات المرشحة اكثر من غيرها للتخصيص، والآثار الاجتماعية والاقتصادية السلبية والايجابية لمثل هذا البرنامج، هذا ما نحاول ان نستعرضه في هذا التقرير.

وقبل استعراض هذه المشروعات، في الإمكان تسجيل ملاحظة اساسية على برنامج التخصيص في البحرين. ان هذا البرنامج لا يستهدف اساساً الصناعات الاساسية الكبيرة في البحرين مثل النفط والالمنيوم والبتروكيميائيات التي تملكها الحكومة، وانما القطاعات الخدماتية التي تمثل عبئاً كبيراً على الميزانية، وبالتالي فإن المردود الايجابي لتنفيذ البرنامج لا يتمثل في تحصيل عوائد مالية كبيرة حيث انها لن تتجاوز بضع ملايين من الدولارات وإنما في تخفيف أعباء النفقات الجارية أساساً (رواتب وأجور) التي تستحوذ على نحو 85 في المئة من إجمالي ميزانية الدولة.

قطاع الكهرباء والماء

يعود تفكير حكومة البحرين لتخصيص هذا القطاع الى العام 1996 عندما وافقت على مشروع بناء محطة كهرباء الحد الجديدة بكلفة 1،5 مليار دولار. ولا شك ان تدهور الايرادات النفطية في ذلك العام شجّع على مثل هذا التفكير. وقد بدأ مؤخراً تشغيل المرحلة الاولى من المحطة بطاقة قدرها 280 ميغاواط كهرباء و30 مليون غالون من المياه المحلاة، وبلغت كلفة المرحلة الاولى 500 مليون دولار نفّذتها الشركة السويسرية أي.بي.بي وقامت بتمويل المحطة 16 مؤسسة مالية دولية. وعند بداية دراسة هذا المشروع طلبت الحكومة من صندوق حصص الاستثمار التابع لبنك التنمية الاسلامي ومقره جدّه ومن مؤسسة الخليج للإستثمار ومقرها الكويت تقديم عطاءاتهما لشراء المحطة ثم تملكها وادارتها، الا ان الحكومة عادت بعد اطلاق هذه الأنباء العام 1999 ونفت انها بشأن تخصيص المحطة.

ووفقاً لوزير الكهرباء والماء السابق في البحرين **عبدالله محمد جمعة**:

"تبين للحكومة البحرينية عندما فكرت منذ نحو ثلاثة اعوام في خوض تجربة التخصيص بعد تأسيس مشروع بناء محطة الحد ان التجربة تحتاج الى مزيد من الدراسة حتى تضمن وصول انتاج المياه والكهرباء الى المستهلكين بالاسعار المعقولة المتعارف عليها ولا تشكل عبئا عليهم". ولا تكمن حساسية هذا القطاع في هذا الجانب فحسب، بل لكونه أحد القطاعات الأكثر تشغيلاً للأيدي العاملة الوطنية حيث يبلغ عدد العاملين فيه 5388 عاملاً بينهم 4518 عاملاً بحرينياً أي ما يعادل 84 في المئة هم من البحرينيين كما انه يجيء في المرتبة الثانية بعد قطاع التعليم وتمثل حصة 18 في المئة من إجمالي العاملين البحرينيين في القطاع الحكومي.

وتشير الاحتياجات المستقبلية في البحرين سواء لخدمات الكهرباء او الماء الى حتمية رصد ميزانية تقدّر بنحو 3–5 مليارات دولار لإنشاء مزيد من المشروعات في هذه المجالات ويقول **جمعة**: ان الحد الاقصى للطلب على الكهرباء في الثمانينات كان 715 ميغاواط وارتفع في التسعينات الى 1200 ميغاواط، وتشير توقعات الوزارة الى ان الطلب سيرتفع في العقد الاول من القرن المقبل الى 1900 ميغاواط في حين ان الطاقة الكهربائية المتوافرة حالياً لا تتجاوز 1200 ميغاواط من دون ان يدخل في حساب ذلك ما ستنتجه محطة الحد بطاقة 280 ميغاواط".

قطاع النقل والمواصلات

سبق ان صدر قرار من مجلس الوزراء العام 1998 بتخصيص قطاع النقل العام، وتمّ تشكيل لجنة تضم ممثلين عن وزارة المالية والاقتصاد الوطني ووزارة المواصلات لبحث تفاصيل تنفيذ هذا القرار، وقد عرض عدد من شركات القطاع الخاص شراء موجودات هذا القطاع، إلا أن مفاوضاته مع الحكومة تعثرت بقضيتين أساسيتين هما تسعيرة خدمات النقل والعمالة في هذا القطاع الذي يخدم 5 في المئة من سكان البحرين واغلبهم من العمالة الوافدة.

وفي ما يخص القضية الاولى تبلغ تعرفة النقل العام حالياً 50 فلساً لكل راكب الى أي

نقطة ويتحمل الراكب 24 في المئة فقط من إجمالي كلفة هذه الخدمة للراكب الواحد والتي تبلغ 259 فلساً. وبحساب الكيلومترات، فإن تكلفة الكيلومتر الواحد تصل الى 644 فلساً يتحمل الراكب منها 124 فلساً فقط. وطبقاً لهذه الارقام، فإن إجمالي ايرادات النقل العام تصل الى نحو 450 ألف دينار بينما ترتفع الى 1،9 مليون حسب أرقام 1997.

أما بخصوص القضية الثانية ، فإن هذا القطاع يعتبر من القطاعات الأساسية التي توظف عدداً كبيراً من الايدي العاملة يصل عددهم الى 1170 منهم 1143 عاملاً أي 98 في المئة بحرينيين وهم يمثلون بدورهم 4،5 في المئة من إجمالي القوى العاملة البحرينية في الحكومة.

وجاء قرار مجلس الوزراء بتقديم مزايا للمسرحين ليوفر أرضية معقولة للتعامل مع العمالة المتوقع تسريحها من هذا القطاع. أما بخصوص التسعير، فيتفق المحللون انه سيكون هناك حل وسط بشأنها.

قطاع الموانىء والجمارك

سبق لمدير عام الموانىء الربان **محمود المحمود** أن أعلن العام الماضي عن وجود خطة لتخصيص كافة عمليات الموانىء بانتهاء العام 2000 مؤكداً في ذات الوقت على ان عمليات التخصيص لن تؤثر على وضع العمالة الوطنية . ولا توجد احصائيات منفصلة عن العاملين البحرينيين في هذا القطاع الذي يتبع وزارة المالية والاقتصاد الوطني . ويعمل بالوزارة نحو 2100 بحريني يمثلون 8 في المئة من إجمالي القوى العاملة البحرينية في الحكومة.

وكشف **المحمود** بان تخصيص القاطرات سيتم خلال هذا العام الجاري مشيراً الى ان قيمة القاطرات الموجودة حالياً تبلغ نحو مليون ونصف المليون دينار وسوف يدر دخلاً مالياً كبيراً على الادارة العامة للموانىء خصوصاً أن الادارة تنفق الكثير من المبالغ على صيانة القاطرات كما ان هذا القسم يعمل فيه عدد كبير من الموظفين.

قطاع المواشي واللحوم

أعلنت الحكومة سابقاً عن تأسيس شركة البحرين للمواشي وذلك لتتولى كافة انشطة استيراد وتجارة المواشي واللحوم من البحرين والتي كانت تتولاها سابقاً الحكومة نفسها حيث تبيع اللحوم بأسعار مدعومة. وأعلن عن تأسيس الشركة برأس مال قدره مليونا دينار تمثل حصة الحكومة 25 في المئة وهي الحصة العينية المتمثلة في المسلخ والحظائر، في حين تساهم بنسبة 25 في المئة كل من الشركة العامة للتجارة وصناعة الأغذية والشركة الوطنية للإستيراد، وشركة دلمون للدواجن.


الوزير فيصل رضي الموسوي

وعلى الرغم من أن المحللين يتفقون انه كان على الحكومة ان تخصخص تجارة اللحوم بالكامل وان تسلم الموضوع برمته للقطاع الخاص، غير ان الابقاء على وجود الحكومة ممثلة بالشركة وبحصة 25 في المئة يعود الى أمرين: الاول هو ضمان استمرار تبعية المسلخ والحظائر للشركة لخمس سنوات مقبلة على الاقل، والثاني هو ضمان استمرار وزارة التجارة في تقديم دعم لاسعار اللحوم، وقد تم الاتفاق على ان تلتزم الشركة الجديدة بالمحافظة على الاسعار الحالية للحوم، وان تلتزم الحكومة من جانبها بتقديم دعم مادي يبدأ بمبلغ معين (ويبلغ حالياً 1،4 مليون دينار) ثم يتجه نحو التخفيض سنة بعد اخرى حتى يتوقف تماماً.

قطاعات أخرى

في المجال الصحي، قال وزير الصحة **فيصل الموسوي** ان الوزارة ستبدأ قريباً جداً بتنفيذ برنامج التأمين الصحي للمقيمين في البحرين وتتولى بموجبه شركات هؤلاء العاملين دفع رسوم سنوية مقابل تقديم الخدمات الصحية لهم.

وفي قطاع الاوراق المالية صرّح رئيس مجلس ادارة البورصة وزير التجارة **علي الصالح** بأن الوزارة تدرس تخصيص البورصة حيث يمكن فصل المهام التشريعية والرقابية وانأطتها لهيئة سوق المال المقترح تأسيسها في حين يتم تخصيص العمليات التشغيلية والمقاصة والتسويات باعطائها لشركة خاصة.

العديد من المحللين والمراقبين الاقتصاديين في البحرين علقوا على التوجهات الحكومية الحالية لتنفيذ برامج التخصيص ، وقالوا ان تعويضاً يتراوح مقداره من عشرين الى اربعين مرتبا مع اضافة عشر سنوات افتراضية على الخدمة قد يكون مناسباً ومجزياً لفئات عمرية معينة من العاملين، وخصوصاً ممن اقتربت اعمارهم الزمنية من سن التقاعد ولهم من سنوات الخدمة مع الاضافة الافتراضية ما يؤهلهم للحصول على نسبة من المعاش التقاعدي قد تصل الى 80 في المئة اضافة الى التعويض المالي لعدد من المرتبات قد يصل الى اربعين مرتباً، اما من خدموا عشر سنوات وهو اقل عدد من السنوات للاستحقاق – واضيف له عشر اخرى افتراضية – فلن يتعدى المرتب التقاعدي 40 في المئة من المرتب المستحق حالياً، ومهما بلغت التعويضات المالية المباشرة فان سنوات من التعطل عن العمل كفيلة بتآكل ونفاد تلك التعويضات التي سوف تغطي الفرق بين المرتّب التقاعدي والمرتّب الذي كانوا يتقاضونه قبل التقاعد. لذلك طالبوا بايجاد حلول اخرى موازنة لها مثل اعداد برامج تأهيل او اعادة التأهيل والتدريب.

وفيما يخص حالات مثل شركة البحرين لسحب الالمنيوم وطيران الخليج فقد تركت اثاراً سلبية جداً على العمالة المواطنة التي على ما يبدو لم تؤخذ مصالحها على محمل الجد. فقبل نحو عامين شهدت البحرين تخصيص شركة البحرين لسحب الالمنيوم ، حيث تم تحويل ملكيتها الى القطاع الخاص، ولم تمض أشهر عدة على هذه العملية حتى تمّ الاعلان عن استغناء الشركة عن نحو 93 عاملاً بحرينياً يمثلون نحو ربع العمالة الوطنية لدى الشركة. اما بالنسبة لطيران الخليج فما زال نحو 264 مهندساً وفنياً يبحثون عن صيغة تضمن عدم ضياع حقوقهم نتيجة خصخصة صيانة الطائرات.

ولهذا يبدو من الضروري القيام بدراسة رصينة من جهة او جهات مستقلة بتقييم كل تجارب الخصخصة ، على ان يكون معيار نجاح التجربة مبنياً على مدى توافقها مع متطلبات المادة العاشرة من دستور البحرين التي تفيد بأن "الاقتصاد الوطني أساسه العدالة الاجتماعية، وقوامه التعاون العادل بين النشاط العام والخاص وهدفه تحقيق التنمية الاقتصادية. ■

الغاز في سوريا: دور متزايد داخلياً وداعم لتصدير النفط

بعد تدشين محطة الجبسه لمعالجة الغاز، تتوقع سوريا حالياً إنجاز 3 مشاريع أساسية لتطوير إنتاجها من الغاز، والتي ستساهم بشكل رئيسي في رفع إنتاج الغاز الطبيعي في سوريا، خصوصاً في المنطقة الوسطى ومنطقتي دير الزور والسويده.

مشاريع أنجزت

وكانت شركة البترول السورية SPC أنجزت أواخر 1995 المرحلة الأولى من مشروع الغاز في المنطقة الوسطى. وشملت هذه المرحلة تطوير 3 حقول غاز غير مصاحب في كل من العرك والغول والضيات. وتنتج هذه الحقول الكامنة في منطقة تدمر نحو 3 ملايين م3 من الغاز يومياً.

وباشرت الشركة تنفيذ المرحلة الثانية من المشروع، التي من المتوقع إنجازها أوائل العام 2001، وهي تهدف إلى ضم حقلي غاز "السخنة" و"نجيب" للمشروع، ما من شأنه رفع قدرته الإنتاجية للغاز غير المصاحب إلى 6 ملايين م3 يومياً، وإلى توفير تسهيلات لتجميع الغاز المنتج وربطه بمحطة توليد الكهرباء في العرك من خلال أنبوب طوله 45 كلم.

وينص مشروع دير الزور على إنشاء نظام لتجميع الغاز المصاحب المنتج في حقول دير الزور، للإستفادة منه كونه غير مربوط بمحطة عمر لمعالجة الغاز، إضافة إلى استخراج غاز البترول السائل والمكثفات من حقل الطبية التي تشغّله الشركة الفرنسية ألف أكيتان، فضلاً عن إنشاء مركز لمعالجة الغاز تبلغ طاقته الإنتاجية 5 ملايين م3 يومياً، وذلك لاستخراج السوائل من الغاز، إلى جانب مد أنبوب بطول 250 كلم لنقل ما يقارب 4,2 ملايين م3 من الغاز غير المصاحب وربطه بشبكة الغاز في تدمر. ويتشارك في هذا المشروع، المتوقع إنجازه أواسط العام المقبل، شركتا ألف أكيتان وكونوكو، وتقدّر كلفته الإجمالية بـ430 مليون دولار.

إلى ذلك، ينص مشروع الغاز المصاحب لمنطقة السويده على إنتاج نحو مليون م3 يومياً من حقلي "حميا" و"عوضا" ما سيسمح بتشغيل مركز الطاقة الموجود في المنطقة.

ومن المتوقع أن تزيد هذه المشاريع، وأخرى أقل شأناً منها، من قدرة سوريا على إنتاج الغاز الطبيعي من نحو 16 إلى ما بين 28–26 مليون م3 يومياً. وتعكس هذه الأرقام واقع الإنتاج السوري من الغاز والاحتياطي المتوافر منه، ما لم تكتشف موارد جديدة من الغاز.

تقديرات وأرقام

يقدّر الاحتياطي المتواضع للغاز في سوريا رسمياً بـ 235 مليار م3 ، يعود 127,7 ملياراً منها إلى احتياطي الغاز غير المصاحب ونحو 60,3 ملياراً من غاز السقف (CAP GAZ) و46,5 ملياراً للغاز المصاحب.

يذكر أن بعض المصادر في سوريا يعتقد أن احتياطي الغاز لا يزيد عن 100 مليار م3 فيما يصل وفق إحصاءات أوابيك إلى 500 مليار م3.

وتستهلك سوريا كامل إنتاجها من الغاز الطبيعي، وتعمل السلطات على تشجيع استخدام الغاز في الطلب المحلي على الطاقة. ويهدف ذلك إلى زيادة طاقة سوريا في تصدير إنتاجها من النفط الخام والبترول، كما أن التوسّع والتنويع في استخدام الغاز كمصدر للطاقة وخصوصاً في بعض الصناعات وإنتاج الكهرباء، زاد من مساهمة الغاز الطبيعي في ميزان الطاقة السوري، واستأثر قطاعا الكهرباء والصناعة على أعلى نسب استهلاكية للنفط بـ80 في المئة للأول و20 في المئة للثاني.

وتشكل زيادة الطلب على الغاز إحدى دوافع توجه الحكومة لرفع إنتاجها من الغاز. لكن يبقى على السلطات الأخذ بالاعتبار الحاجة المتنامية لاعادة ضخ الغاز في الحقول القديمة بهدف إبقاء معدلات الضغط داخلها من جهة والوعد الممنوح إلى لبنان بتزويده بنحو مليار م3 من الغاز الطبيعي سنوياً من جهة أخرى.

محطات ومشاريع

أما معالجة الغاز الطبيعي فتتم من خلال 3 محطات متواجدة في السويده و"عمر" والمركز الجديد في "جبسه" الذي رفعت طاقته الإنتاجية مؤخراً.

وهنالك مشروع لإنشاء مصنع لمعالجة الغاز في "العرك"، فيما لا يزال مشروع توسعة محطة دير الزور بزيادة طاقة الإنتاج بنحو 5 ملايين م3 يومياً قيد الإنشاء، وكذلك يتم إعداد دراسة جدوى اقتصادية لوحدة معالجة الغاز في المنطقة الوسطى.

وتقدّر الطاقة اليومية للمعالجة في مصنع حقل السويد بنحو 1,66 مليون م3 ونحو 1,4 مليون م3 من الغاز النظيف و 332 طن من غاز البترول السائل (LPG البوتان، وبروبان) ونحو 103 أطنان من المكثفات النفطية و 50 طناً من الكبريت.

وكان مركز "عمر" لمعالجة الغاز المصاحب من حقول دير الزور بدأ عمله العام 1991، وهو يجمّع الغاز المنتج في حقول "عمر" وشمال "عمر" و"الشاحل" و"القصبة" و"التنك" من خلال شبكة تجميع طولها 77 كلم.

وتقدّر طاقة الإنتاج اليومي للمركز بنحو 4,5 ملايين م3 تنتج نحو 4 ملايين م3 من الغاز النظيف و 410 أطنان من الغاز الطبيعي و 70 طناً من المكثفات. ومن المتوقع أن تنخفض كميات الغاز المعالج في هذه المحطة والتي تزود دمشق وحمص ومحردة، بسبب الانخفاض في إنتاج البترول الخام والغاز المصاحب في الآبار المربوطة بالمحطة.

احتياطي الغاز الطبيعي المؤكد في سوريا*

المنطقة	الغاز المصاحب	الغاز غير المصاحب	غاز السقف	المجموع
السويده	8،239	4،226	21،068	33،533
جبسه	2،646	8،494	10،942	22،082
الغول – الغونة – مركدة		12،803		12،803
المنطقة الوسطى	0،021	71،003		71،024
دير الزور	35،295		28،284	63،579
تدمر	0،311	31،144		31،455
بشري	0،018			0،018
المجموع	46،53	127،67	60،294	234،494

* المصدر: شركة البترول السورية
* مليار م3

نقل الغاز

أما معمل "جبسه" فمصمم لمعالجة الغاز المصاحب وغير المصاحب المنتج في حقل جبسه المجاور، والغاز غير المصاحب من حقول مركدة والغول والغونة.

ويعالج المركز نحو 2,9 مليون م3 يومياً لانتاج نحو 2,57 مليون م3 من الغاز ونحو 120 طناً من الغاز الطبيعي و68 طناً من المكثفات و85 طناً من الكبريت. ويستخدم إنتاج الغاز كوقود لمصنع الآزوتي للإسمنت في حمص ومصنع توليد الطاقة في التيم.

وينقل الغاز المنتج في سوريا عبر شبكة محلية تحتوي 3 أنابيب: الأول يبدأ في مركز جبسه إلى معمل الأسمدة والمصفاة في حمص. يذكر أن جزءاً من الخط، البالغ طوله الاجمالي 848 كلم وقطره 16 إنشاً، يمتد على طول 100 كلم بين محطتيّ الضخ T-3 و T-4 من أنبوب النفط العراقي الذي يمتد من كركوك إلى البحر المتوسط، ما حوّل هذا الجزء من خط النفط إلى أنبوب لنقل الغاز.

وتمّ في العام 1992 مد خط لنقل الغاز بطول 438 كلم وبقطر18 أنشاً من مركز عمر لمعالجة الغاز حتى محطة تشرين لتوليد الطاقة قرب دمشق. كما تم وصل 185 كلم من هذا الخط، منذ أواسط 1994 بمحطتيّ الطاقة في حمص ومحردة. وهنالك خطوط ثانوية تزوّد محطة توليد الطاقة في التيم ومصنع الإسمنت في عذرا.

ويبلغ طول خط الغاز الثالث 295 كلم وبقطر24 إنشاً. وهو يربط مركز معالجة الغاز في العرك بمحطة الطاقة في زيزون (الواقعة بين حمص وحلب)، ومصنع زارا للحديد والفولاذ.

وتجري حالياً دراسة إنشاء خطي غاز جديدين: الأول يمتد من محردة حتى محطة الطاقة في بانياس، مع إمكانية توسيعه حتى طرطوس، والثاني من شمال تدمر إلى محطة توليد الطاقة في حلب. ■

د. ناجي أبي عاد



د. العمادي وأونال يوقعان على محضر اللجنة المشتركة

العلاقات السورية-التركية

انفراج إقتصادي

بعد انقطاع دام 12 عاماً اجتمعت في دمشق اللجنة الإقتصادية السورية-التركية المشتركة، مثّل تركيا فيها وزير الدولة للشؤون الإقتصادية **رجب أونال** على رأس وفد كبير ضم ممثلي العديد من الوزارات والخبراء ورجال الأعمال وغرف التجارة والصناعة في ما مثّل سوريا د. **محمد العمادي** وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية.

جرى في الإجتماعات، التي استمرت على مدى 3 أيام، البحث في إمكانيات تطوير العلاقات الإقتصادية والتجارية والإستثمارية بين البلدين وبمستوى اعتبره الدكتور **العمادي** محطة نوعية في العلاقات بين تركيا وسوريا سيكون لها أثر بعيد المدى.

وفي نهاية الإجتماعات اتفق البلدان على تفعيل اللجنة التجارية المشتركة وتبادل المعارض والسعي لإقامة مركز رجال الأعمال وتوسيع تبادل الخبرات الفنية في مجال تشغيل وصيانة محطات الطاقة والشبكات الكهربائية وبناء المحطات الجديدة وتفعيل مذكرة التفاهم حول حماية النباتات واتفاقية الحجر الزراعي وتبادل أصناف الأشجار المثمرة وتطوير الأنشطة السياحية الثنائية ودراسة إمكانية مد الخط الحديدي الذي يربط اسطنبول وحلب إلى دمشق.

وركّزت المباحثات بين الجانبين على تطوير علاقات التبادل التجاري التي تبلغ حالياً نحو 557 مليون دولار منها مستوردات إلى سوريا بقيمة 250 مليون دولار، كما جرى البحث في تطوير العلاقات المصرفية وفي منع الإزدواج الضريبي ووضع الأسس لإتفاقية تشجيع الإستثمارات والتعاون الجمركي والتعاون في مجال المواصلات الجوية والبرية والبحرية والترانزيت. وفي هذا الإطار جرى البحث في تطوير العلاقات السورية – التركية في مجال استكشاف وتصنيع الغاز والتعاقد في مجال الصناعة النفطية.

وبالتزامن مع اجتماعات اللجنة العليا المشتركة السورية – التركية أقيم في دمشق معرض "صنع في تركيا" بمشاركة 68 شركة تركية متخصصة في مجالات الصناعات الغذائية والأدوات الإحتياطية والكهربائية والزيوت وغيرها. وقد حضر خلال المعرض نحو 160 رجل أعمال يمثّلون غرف التجارة والصناعة والشركات التركية، وقد أسهم هؤلاء في المباحثات ضمن اللجنة العليا المشتركة وكذلك أجروا مباحثات مباشرة مع نظرائهم من غرف التجارة والصناعة والزراعة في سوريا.

كما أقيمت على هامش المعرض واجتماعات اللجنة العليا ندوة مشتركة بحثت في آفاق ومستقبل العلاقات الإقتصادية والتجارية بين البلدين وخلالها تعرّف الطرف التركي على مستجدات المناخ الإستثماري في سوريا وجرى الاتفاق أولياً على مواصلة مثل هذه اللقاءات بين البلدين في تركيا خلال الفترة القريبة المقبلة. ■

يارا عشي



افتتاح معرض "صنع في تركيا"



دعوة استثنائية

إبتداءً من

١٤٥ *دولاراً أمريكياً*

في الليلة للغرفة الواحدة

أصبح للخدمة الشخصية المتفوّقة والفخامة الرائعة عنوان مميّز في قلب القاهرة بافتتاح فندق فورسيزنز القاهرة - فيرست ريزيدانس، ليكون أوّل فنادقنا في الشرق الأوسط. فنظراً لموقعه القريب من مراكز أعمالكم، ستجدون في تسهيلاتنا ما يُرضي تطلّعاتكم ويتخطّى توقّعاتكم. وبمناسبة الافتتاح، يُسعدنا أن نضع تحت تصرّفكم أناقة فندقنا وخدمته المتميّزة في عرض استثنائي، أو خصم خاص نسبته ٢٥٪ على أيّ من أجنحتنا الفخمة.

للحجز أو الاستعلام، يُرجى الاتّصال بوكيل سفركم المعتمَد أو بالفندق مباشرةً على الرقم ١٢ ١٢ ٥٧٣ (٢) ٢٠+

يسري العرض حتى ٣١ يوليو ٢٠٠٠ وذلك حسب توافر الأماكن.

٣٥ شارع الجيزة، الجيزة ١٢٣١١ القاهرة - جمهورية مصر العربية • إنترنت: www.fourseasons.com

خمسون فندقاً. إثنان وعشرون بلداً. فلسفة واحدة.



ترأس المؤتمر الـ 33 لغرفة التجارة الدولية

القصار (اليسار) مع نائب رئيس حكومة سلوفاكيا إيفان ميكلوس

القصار: العولمة أصبحت قوة لا يمكن إيقافها

ترأس **عدنان القصار** رئيس غرفة التجارة الدولية المؤتمر الـ 33 للغرفة (3-5 أيار/ مايو الماضي) في مدينة بودابست، وحضره قرابة 1100 شخص يمثلون الفاعليات السياسية والاقتصادية والمالية من 72 دولة.

تقدم الحضور في المؤتمر رئيس الجمهورية الهنغارية أرباد غونز **Arpad Goncz**، ورئيس الحكومة الهنغارية **فيكتور أوربان Viktor Orban**، ورئيس تشيكيا **ميلوس زيمن Milos Zeman**، ورئيس حكومة بولونيا **جيرزي بوزك Jerzy Buzek**، ورئيس حكومة فنلندا **بافو ليبونن Paavo Lipponen**، ونائب رئيس حكومة سلوفاكيا **إيفان ميكلوس Ivan Miklos**، وحاكم مصرف فرنسا المركزي **جان كلود تريشيه Jean Claude Trichet**، وحاكم البنك المركزي الألماني **هانز تيتماير Hans Tietmeyer**، ونائب رئيس سيتي بنك الأميركي **أونو رودينغ Onno Ruding**، وعدد من وزراء الاقتصاد والتجارة والمال وحكام المصارف المركزية وممثلي القطاع الخاص وكبرى الشركات والمؤسسات العالمية، هذا إلى جانب وفد اقتصادي لبناني رفيع المستوى تمثلت فيه جميع الهيئات الاقتصادية، ووفود اقتصادية من مختلف الدول العربية.

وقال **القصار** أن هذا المؤتمر العالمي الذي ترأسه لبناني عربي لعب دوراً بارزاً في تحديد الأطر والوسائل الواجب اتباعها لإقامة علاقات وطيدة ومتينة بين دول أوروبا الوسطى والدول المشاركة لا سيما الدول العربية، وذلك في عصر العولمة واستخدام التكنولوجيا الحديثة.

وتركز المحور الأساسي للمؤتمر حول مكانة أوروبا في الاقتصاد العالمي الجديد، وتعرض لجملة من الموضوعات المهمة كان أبرزها الاستثمار في العالم النامي والأقل نمواً، وتأثير المعرفة الاقتصادية الحديثة على عالم الأعمال، ودور مجتمع الأعمال في حماية البيئة ورفع معايير المستوى المعيشي، وتحرير التجارة العالمية، واقتصاد المعلوماتية والاتصالات، والعولمة، وغيرها من قضايا الساعة على الساحة الدولية.

وافتتح أعمال المؤتمر رئيس غرفة التجارة الدولية **عدنان القصار** متحدثاً عن "دور غرفة التجارة الدولية وتحدي العولمة"، حيث سأل:

"هل أن العولمة ممر إلى عالم أفضل، ام هي خطر وتهديد عظيمين؟ وهل من الممكن إدارة العولمة، ام هي وحش لا يمكن ضبطه؟ وهل أن العولمة تساعد على نشر الازدهار والرخاء أم أنها تؤدي إلى زيادة غنى الدول الغنية على حساب الدول الفقيرة؟ وهل العولمة تزيد الفجوة بين الأغنياء والفقراء؟"

وقال **القصار**: "إن هذه التساؤلات تبدو بسيطة لكن كل الخبراء والاقتصاديين في هذا العالم أقاموا حواراً وجدلاً إعلامياً في هذا الشأن، فرجال الأعمال يدركون بأن العولمة قوة لا يمكن إيقافها وهدفها تحقيق التقدم المنشود لدى الدول الصناعية والنامية، فضلاً عن أن العولمة تساهم كثيراً في نشر المعرفة والتكنولوجيا بنسبة ومستوى لم يكونا معروفين في الماضي".

وأضاف: "إن معارضي العولمة يحاولون إعادة عقارب الساعة إلى الوراء في ما يتعلق بتقدم البشرية وزرع العقبات التي تحدّ من التطور في حركة التجارة الدولية عبر الحدود، والمشاركون في المؤتمر يدركون بأن القطاع الخاص والمشاريع الخاصة هي العامل الأكثر تأثيراً في حركة النمو والإبداع والاستثمار".

وقال **القصار**: "إن الكثير من التقدم التقني الذي حصل خلال السنوات الأخيرة أوجده القطاع الخاص استجابة منه لمقتضيات المنافسة وتحرير التجارة والاستثمار، فالتباين الأيديولوجي بين نظام السوق والنظام المركزي بات من مخلفات الماضي، والدول غنية كانت أم فقيرة تتنافس في ما بينها لجذب الاستثمارات الخارجية. وأن غرفة التجارة الدولية تسعى لكي تكون القناة الأكثر تأثيراً لتحرير التجارة العالمية من القيود، والغرفة الدولية في مركز فريد يؤهلها لإعطاء الصورة الكاملة بالنيابة عن مؤسسات رجال الأعمال في العالم للقيام بدور القائد الرائد، وباقي الفاعليات الاقتصادية العالمية يجب أن تلعب دورها في هذا المضمار وأن نكون جاهزين للإجابة على الأسئلة التالية:

هل أن العولمة تهديد للسيادة الوطنية، وهل هي في حاجة إلى قواعد عالمية؟ وهل أنها تعني أن الشركات المتعددة الجنسيات تحقق الازدهار على حساب المستهلكين والمؤسسات الصغيرة؟ وهل أن العولمة سترفع من مخاطر عدم الاستقرار المالي؟ وهل أنها ملائمة لحماية البيئة؟

وتحدث في جلسة الافتتاح الرئيس الهنغاري ورئيس الحكومة الهنغارية ورئيس وزراء تشيكيا ورئيس مجلس إدارة شركة Allianz **د. شولتي نويل**.

ووقف المؤتمرون وقفة مميزة إلى جانب لبنان في شجب واستنكار العدوان الذي تعرّض له، وشارك الجانب الهنغاري القصار في هذا الشجب والاستنكار بكلمة ألقاها رئيس الغرفة التجارية العربية الهنغارية وتبنّى ما قاله القصار في هذا المجال. ■

وكلاء السياحة البحرية في الخليج جوائز ... ونمو


الوكلاء مع جوائزهم

قدمت شركة "إكتشفوا العالم للتسويق" جوائز تقدير من خطوط "رويال كاريبيان كروزز" لرحلات سفن الركاب السياحية، إلى وكلاء سفر في الخليج العربي، لتحقيقهم أعلى عائد مبيعات في دولهم خلال 1999.

فواز القصيبي رئيس الشركة قال إن معدلات نمو المسافرين من الخليج على متن سفن السياحة سجلت ارتفاعاً، وسط مؤشرات على التصاعد في هذا التوجه.

"إكتشفوا العالم للتسويق" هي الممثل الرسمي لـ"رويال كاريبيان إنترناسيونال" و"سيليبرتي كروزز" في الخليج والشرق الأوسط.

الوكلاء الذين تمّ تكريمهم: الخطيب للسفريات – البحرين، الخليجية للسفريات – الكويت، بريتش إيرويز ليجر – عمان، كوزموس للسفريات – قطر، كانو للعطلات – الخبر، العطار للسفريات – جدّه، ستاتكو – الرياض، وكالة عمير للسفريات – أبو ظبي وكالات دناتا للسفريات – دبي.

4 فنادق ماريوت جديدة في الشرق الأوسط وأفريقيا

أعلن بول سيرولا، نائب رئيس شركة ماريوت انترناشونال لشؤون المبيعات العالمية أن الشركة ستفتتح أربعة فنادق جديدة خلال هذا العام في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، تتوزع على النحو التالي:

1– فندق ومنتجع ماريوت طابا على البحر الأحمر في مصر (310 غرف) ويفتتح في الخريف.

2– فندق ماريوت وادي الأردن على البحر الميت (216 غرفة) ويفتتح في الصيف.

3– فندق رينيسانس تونس (178 غرفة) ويفتتح في تموز/ يوليو المقبل.

4– فندق بترا بلازا في الأردن الذي ينضم إلى مجموعة فنادق ماريوت وسيحمل اسم بترا كورتيارد ماريوت لاحقاً هذا العام بعد إنجاز عملية تجديده، وبهذا يكون فندق بترا أول فندق كورتيارد ماريوت في منطقة الشرق الأوسط ويضمّ 100 غرفة.

ومن المقرر أن تفتتح ماريوت انترناشونال 3 فنادق أخرى في المنطقة خلال العام 2001، وهي لا تزال قيد الإنشاء حالياً. والفنادق المقرر افتتاحها في العام المقبل هي:

1– منتجع جي دبليو ماريوت ميراج سيتي القاهرة في مصر (347 غرفة).

2– كورتيارد ماريوت بيروت غلاكسي في لبنان (160 غرفة).

3– فندق ماريوت المدينة المنورة في المملكة العربية السعودية (150 غرفة).

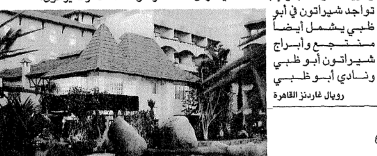
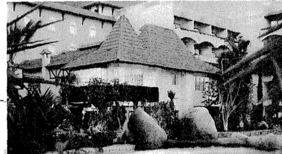
يذكر أن ماريوت انترناشونال احتفلت مؤخراً بافتتاح فندقها الـ2000 وإضافةً 175 ألف غرفة خلال 5 سنوات.

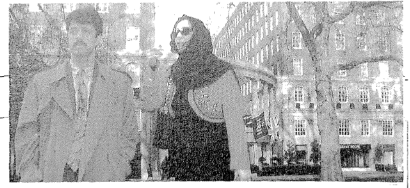
ستاروود تضم راديسون ساس أبو ظبي

انضم راديسون ساس ريزيدنس أبو ظبي إلى مجموعة ستاروود الفندقية وأصبح إسمه شيراتون أبو ظبي ريزيدنس. ويقع الفندق في 19 طابقاً فوق مركز تسوق ضخم قرب الكورنيش، ويضم 157 شقة صغيرة (ستديو) وجناحاً ومطاعم عدة ومراكزاً لرجال الأعمال بالإضافة إلى مرافق للترفيه والرياضة والمآدب والإجتماعات. يُذكر أن تواجد شيراتون في أبو ظبي يشمل أيضاً منتجع وأبراج شيراتون أبو ظبي ونادي أبو ظبي للغولف. وتملك فندق شيراتون أبو ظبي ريزيدنس مجموعة الحامد.

ورويال غاردنز القاهرة

وفي القاهرة أنضم فندق رويال غاردنز إلى مجموعة ستاروود بعد أن كان تحت لواء "غرين بيراميدز". يقع الفندق في منطقة الجيزة ويضم 168 غرفة ومطاعم عدة وصالة تتّسع لـ350 شخصاً. تطل غرف الفندق على أحواض وحدائق استوائية خلابة، وفيلّتان أثريتان شيدهما مؤسس المسرح المصري يوسف وهبي العام 1940، وسيعمل فندق رويال غاردنز تحت شعار شيراتون.



رويال غاردنز القاهرة



فورتي : اهتمام بالسياح العرب

فنادق فورتي: "أهلاً" للضيوف العرب

طرحت مجموعة فنادق فورتي برنامجاً جديداً لضيوفها العرب يوفر منتجات عربية متخصصة في فنادقها حول العالم.

ويتوفر البرنامج الجديد "أهلاً" خلال فصل الصيف الحالي في فنادق المجموعة في كاليفورنيا، نيويورك، أوستراليا وأوروبا، بالإضافة إلى لندن، باريس، ليماسول، روما، فرانكفورت، نيس وماربيلا، ويمتاز بتوفّر موظفين يجيدون اللغة العربية بطلاقة في مكتب الاستقبال، خدمة الغرف ومقسّم الهاتف، وصحف عربية سعودية، كويتية وإماراتية، مأكولات عربية ومشاوي، قنوات فضائية عربية في الغرب (مثل الجزيرة، أم بي سي، أل بي سي، برامج أراب سات وبرامج مصرية) وصرف عملات جميع دول مجلس التعاون الخليجي.

كما كشف مسؤولون في مجموعة فنادق فورتي عن تدشين برنامج "مومنتس دوت كوم" لمكافأة العملاء على شبكة الإنترنت.

وقال **مايكل نوبلت** المدير التنفيذي لفنادق ومنتجعات "ميريديان" في الشرق الأوسط وغرب آسيا: "مومنتس دوت كوم" من أبرز برامج المكافآت الرائدة في قطاع الضيافة دولياً، اعتماداً على أربع ميزات رئيسية :البساطة والاعتراف الفوري بالأعضاء، سخاء الجوائز والاستخدام الثوري لشبكة الإنترنت في التواصل مع الأعضاء.

شيراتون أبو ظبي جائزتان عالميتان

نال فندق شيراتون أبو ظبي ميداليتين فضيتين لقسم العلاقات العامة في المباراة العالمية "جولدن بل" في نيويورك، الأولى عن فئة حملة إعلانية لأسبوع البيئة التي أقامها الفندق السنة الماضية، والثانية عن كتيّب المعلومات العامة الذي يُوضع في الغرف ويعطي النزلاء المعلومات المطلوبة عن الفندق والإمارات بتقاليدها وأعيادها.

وقالت **إيليز ثلج** مديرة العلاقات العامة في شيراتون أبو ظبي إن هذه الجوائز تكريم للأفضل في الضيافة والإعلانات السياحية والتسويق والعلاقات العامة، ويعتبر هذا التكريم العالمي من قبل منظمة راقية ومشهورة تكريماً لإمارة أبو ظبي وقطاع الفنادق والسياحة فيها.



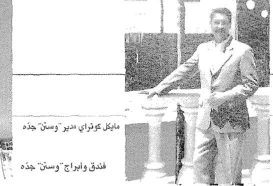
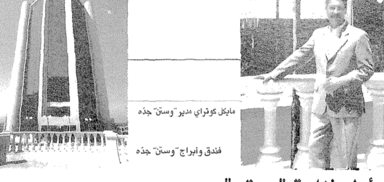
أحمد خليفة نائب مدير عام شيراتون أبو ظبي يتوسط إيليز ثلج (اليمين) وماريا تابودا مديرة قسم الاستقبال

"أكور": مكتب مبيعات في الرياض

احتفلت مجموعة "أكور" بالذكرى الثانية لافتتاح مكتب المبيعات الإقليمي في دبي وبافتتاح مكتب المبيعات العالمية الجديد في الرياض.

وقال **محمد طاهر**، مدير المبيعات العالمية والتسويق في الشرق الأوسط:

"لترويج خدمات المجموعة، يقوم مكتب دبي بتقديم عرض خاص مع خصم يصل إلى 50 في المئة في أكثر من 400 فندق ومنتجع حول العالم خلال شهري تموز / يوليو وآب/ أغسطس. ويستطيع العاملون في وكالات السفر والسياحة الإستفادة من الأسعار الخاصة المخفّضة في فنادق سوفيتيل الفاخرة. ونقدّم ليالي إقامة مجانية في الغرف للأطفال حتى سن 12 في فنادق سوفيتيل، وحتى سن 17 عاماً في فنادق نوفوتيل".

مايكل كوتراي مدير "وستن" جدّه

فندق وأبراج "وستن" جدّه

مارك ميلر

أول فنادق "وستن"

تعتزم مجموعة ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات افتتاح أول فنادق علامتها الشهيرة (وستن) في دول مجلس التعاون الخليجي القائم في مدينة جدّه السعودية.

وقالت المجموعة أن دخول علامة وستن الفندقية إلى المملكة يتزامن مع احتلالها المرتبة الأولى في قائمة الفنادق الفخمة المفضلة لرجال الأعمال حسب دراسة أجريت في الولايات المتحدة مؤخراً.

سامي زغبي رئيس ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات في أفريقيا والهند والشرق الأوسط قال: "إن افتتاح فندق وأبراج وستن جدّه في السعودية يعد حدثاً تاريخياً في قطاع صناعة الفنادق في المملكة العربية السعودية وجميع دول الخليج العربي". وأضاف: "إن ستاروود ملتزمة بالتوسع في الشرق الأوسط عن طريق علاماتها الفندقية المختلفة، ولا شك أن شيراتون هي الرائد الرئيسي لسوق الفنادق في المنطقة غير أننا سنشهد انتشاراً واسعاً لجميع علاماتنا الأخرى وستكون فنادق وستن على وجه الخصوص ذات مكانة راسخة في منطقة الخليج في المستقبل القريب".

تدير فنادق ومنتجعات وستن 110 فندق ومنتجعات في 25 دولة وستكتسب انطلاقتها دفعة قوية بافتتاح فندق وستن بلازا في بيروت خلال أشهر ووستن الفجيرة في دولة الإمارات منتصف العام 2002.

يقع مجمع "وستن" الفندقي والسياحي على بعد عشرة كيلومترات من المطار و15 كيلومتراً من وسط مدينة جدّه، وهو مكوّن من 14 طابقاً ويضم 127 غرفة وجناحاً.

أما أبراج "وستن" المكونة من 12 طابقاً فتضم 59 جناحاً صُممت لتناسب احتياجات الزوار والعائلات وتوفر تشكيلة من الأجنحة ذات الغرفة الواحدة والغرفتين والثلاث غرف مزودة بغرفة معيشة وطعام ومطبخ.

ويقول **مايكل كوتراي** المدير العام في الفندق: "إن هذا الفندق يُعد مثالياً لرجال الأعمال والضيوف الراغبين في الإستمتاع وتمضية أوقات مميزة حيث يشعرون بمستويات عالية من الفخامة والراحة".

وزوّدت مراكز رجال الأعمال بأحدث المعدات التكنولوجية إضافة إلى أربع غرف للاجتماعات.

كما يضم الفندق مطاعماً تناسب كافة الأذواق والمناسبات الخاصة ومنها مطعم "الميناء" المتخصص في تقديم الوجبات والمأكولات البحرية واللحوم إضافة إلى مطعم "لو جابونيه" الذي يقدم أطباق التيبنياكي والسوشي والساشيني.

"بريطانيا الجميلة 2000" باللغة العربية

وزّعت هيئة السياحة البريطانية – مركزها الإقليمي دبي، النسخة العربية من دليلها السياحي لعام 2000 "بريطانيا الجميلة".

يحتوي الدليل على المعلومات والمعالم السياحية الجديدة، بالإضافة إلى دليل الخدمات لمساعدة السياح العرب على تخطيط إجازاتهم.

وقال **مارك ميلر** المدير الإقليمي للهيئة إن "بريطانيا الجميلة" يقدّم الكثير للمسافرين العرب من معلومات وافية حول السكن والإقامة، أماكن الترفيه العائلية والشبابية، التسوّق، شؤون التعليم والخدمات الطبية.

الهيئة تعمل على الترويج سياحياً وإعلامياً من خلال مكاتبها الـ 27 دولة في أنحاء العالم وعبر برامج مشتركة مع وكالات السفر وشركات الطيران وسلاسل الفنادق الدولية، وتستثمر سنوياً لهذا الغرض نحو 60 مليون جنيه استرليني.

"الإمارات للعطلات" وجهات بلا حدود

مجموعة برامج وعروض جديدة طرحتها "الإمارات للعطلات" في معرض خاص شاركت فيه 24 دولة وهيئة سياحية وحضرته وكالات سفر من 25 دولة في فندق أبراج الإمارات دبي برعاية وحضور الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس طيران الإمارات، ويمكن مشاهدة المجموعة الكاملة من المنتجات على شبكة الإنترنت على العنوان التالي: WWW.emirates-holidays.Com.

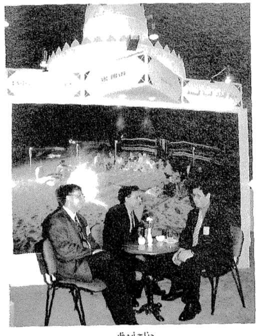
وأضافت "الإمارات للعطلات" شمال الهند وباكستان إلى وجهاتها، ورحلات بحرية من سنغافورة إلى مصر وميونيخ في ألمانيا، وهي سجلت 30 في المئة نمواً للسنة المالية السابقة نتيجة الوجهات الجديدة التي اعتمدتها العام الماضي.



رغم المشاركة على مستوى الشركات

وزراء السياحة العرب غابوا عن "الملتقى 2000"

توجه مغاربي ملحوظ نحو الخليج



جناح أبوظبي

دبي: عادل علي

سوق السفر العربية "الملتقى 2000" الذي أقيم في دبي (2–5 أيار / مايو) حطم جميع الأرقام السابقة من حيث العارضين والمساحة والنمو السنوي للمساحة البالغ 10 في المئة في الدورات الست السابقة. وعزز هذا النمو توسع العارضين في أجنحتهم وقدوم عدد كبير من الشركات الجديدة.

أكثر من 700 شركة مثلث 59 دولة على مساحة 7 آلاف متر مربع من قاعات مركز دبي التجاري، أي بزيادة 16 في المئة عن الدورة السابقة، وعكست الزيادة حسب **توم نتلي** المدير العام لشركة ريد ترافل أكزبيشنز –المنظمة للملتقى– نسبة النمو في السياحة المتدفقة إلى الشرق الأوسط والتي تقدرها إحصاءات مجلس السياحة العالمي بـ 17,5 في المئة.

ويؤكد **نتلي** أن حجم المشاركة دليل على أن "الملتقى" أكبر تظاهرة سياحية في المنطقة.

لا للتطبيع

وزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ **عبدالله بن زايد** افتتح الملتقى في ظل غياب واضح لوزراء السياحة العربية، علماً أن وزير السياحة الأردني **عقل بلتاجي** كان مقرراً أن يشارك ثم إعتذر في اللحظة الأخيرة. وفي تصريحاته التي طغى عليها الطابع السياحي استبعد **عبدالله بن زايد** مشاركة إسرائيل طالما ليس هناك سلام عادل وشامل مؤكداً أن "التطبيع" الشعبي ما زال رافضاً لوجود إسرائيل، ولاحظ ضعف الإعلام العربي لتنشيط السياحة العربية البينية لقلة وجود المؤسسات المتخصصة، ونفى وجود أي منافسة مؤكداً أن استقطاب وجذب السياحة لأي دولة عربية أو إسلامية في المنطقة يعتبر إضافة ودعماً وتكاملاً في سوق السياحة في الإمارات وزيادة الوعي السياحي في المنطقة.

أبو ظبي للمرة الأولى

ولفت الإنتباه محلياً مشاركة شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق للمرة الأولى كما قال **علي الحوسني** مدير إدارة السياحة في إحدى شركات أبو ظبي الوطنية للفنادق موضحاً أن الهدف دعم الحركة السياحية في الدولة. وكانت المفاجأة الإقبال الكبير على جناح أبو ظبي من شركات ووكالات سفر، وحققت "أبو ظبي" صفقات عدة مع شركات أوروبية لتنظيم رحلات لأفواج سياحية منها مع شركة بريطانية لإرسال 500 سائح.

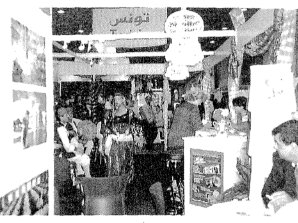
أما جناح دبي فضم نحو 26 شركة قررت إدراج الإمارة على برامجها السياحية العام المقبل كما قال خالد بن سليم مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، وأوضح أن السياحة الألمانية زادت العام الماضي 90 في المئة والبريطانية بنسبة 5 في المئة والفرنسية بنسبة 100 في المئة. وكشف بن سليم أن الدائرة انتهت من التصنيف النهائي لفنادق دبي التي بلغت 257 فندقاً.

إمارة الفجيرة كثفت تواجدها في الملتقى، وقال الشيخ **سعيد بن سعيد الشرقي** رئيس مكتب السياحة أن الإمارة تشهد نمواً سياحياً ملحوظاً وبلغ حجم الإستثمارات خلال 5 أعوام نحو 800 مليون درهم منها 300 خلال عامي 1999–2000.

أما إمارة الشارقة فأعلنت عن خطة لتطوير الخدمات في فنادقها التي تبلغ نسبة الأشغال السنوي فيها 73,8 في المئة مع الاستعداد لفتح فنادق عالمية مثل "ستاروود" خلال العامين المقبلين.

المشاركة المغاربية

وشهد الملتقى 2000 تواجداً متميزاً أظهر توجهاً مغاربياً تجاه سوق المنطقة على عكس الأعوام السابقة، فقد زادت مساحات جناحي تونس والمغرب بشكل لافت مع وجود الفرق الشعبية التي جذبت الزوار. فتونس دشنت قبل المعرض مباشرة مكتبها السياحي في دبي وأعلنت على لسان ممثل



.. تونس

.. واسكتلندا

وزير السياحة التونسي سعيها إلى تدشين خط طيران مباشر بين دبي وتونس. وقال أن ستراتيجية المكتب في الفترة المقبلة الإنطلاق من دبي إلى منطقة الخليج والشرق الأوسط للتعريف بإمكانات تونس السياحية، وأوضح أن تونس استقبلت العام الماضي 5 ملايين سائح وحققت دخلاً بلغ مليار دولار.

المملكة المغربية ضاعفت جناحها عاكسة توجها نحو دول الخليج حسب مدير المكتب الوطني المغربي للسياحة في الشرق الأوسط **محمد بو لاغلاغ** الذي قال أن الاستهداف حتى العام 2004 استقطاب 4 ملايين سائح يمثل العرب 30 في المئة منهم، وهذا توجه جديد بدلاً من التوجه السابق نحو السياحة الأوروبية، فهناك اهتمام بتنشيط السياحة العربية للمغرب والتي بلغت العام الماضي 70 ألف سائح من بين 2,3 مليون سائح ومن هؤلاء 33 ألفاً من السعودية و 6 آلاف من الإمارات و13 ألفاً من مصر.

وأوضح أن المغرب تتوافر فيه معطيات سياحية مهمة تؤهله لاستقطاب المزيد من فرص الإستثمارات العربية في القطاع.

المشاركة المشرقية

البلدان العربية الأخرى التقليدية سياحياً احتفظت بالمساحات نفسها لأجنحتها وإن بدت أقل من الأعوام السابقة على رغم تأكيد مسؤوليها عن أولويات للسياحة العربية كما قال **إبراهيم قابيل** وكيل وزارة السياحة المصرية ورئيس قطاع السياحة الدولية في هيئة تنشيط السياحة. وقال أن مصر استقبلت العام الماضي نحو 4,8 ملايين سائح نحو 20 في المئة منهم من العرب. وبلغ العائد الإجمالي 4 مليارات دولار. وبلغ حجم الاستثمارات في المشروعات السياحية نحو 32 مليار جنيه مصري، 3,5 مليارات حجم الإستثمارات العربية منها و1,2 مليار جنيه استثمارات سعودية في 21 مشروعاً سياحياً. وتوقع أن يصل عدد الزوار في العام الحالي إلى 5,4 ملايين والإيرادات إلى 4,6 مليارات دولار.

في الجناح السوري قال **محمد عبد الكريم الجوهري** مستشار وزير السياحة والمسؤول عن الجناح أن الأولوية في سوريا للسياحة العربية التي تمثل 75 في المئة من الإجمالي والتي بلغت العام الماضي 2,681 مليون زائر، وقال أن الحكومة الجديدة وضعت خطة لتطوير القطاع حتى العام 2020 وتشمل الترويج والتدريب والتأهيل والبنية التحتية وإعادة تأهيل الفنادق، إضافة إلى تشجيع الإستثمارات.

وتقول **ليلى خطار** رئيسة دائرة العلاقات العامة في وزارة السياحة اللبنانية أن هناك جهوداً تبذلها الوزارة للترويج للبنان. ولم يخف مسؤولو الجناح اللبناني امتعاضهم من الضربات الإسرائيلية مشيرين إلى الاستعدادات القائمة وإلى الطاقة الإيوائية المتزايدة التي صارت تستوعب مليون سائح، وهذا الرقم كما تقول خطار، سيتضاعف خلال الأعوام القليلة المقبلة نظراً لأهمية لبنان كوجهة سياحية.

ويصل عدد الفنادق إلى 150 فندقاً وتحتوي على 10 آلاف غرفة وهناك تسابق بين الفنادق العالمية لافتتاح فروع لها من مناطق لبنانية مختلفة، وتضيف **ليلى خطار** أن لبنان حقق نمواً بنسبة 12 في المئة في عدد السياح إلى 674 ألف سائح العام 99 كما حققت الإستثمارات العربية نمواً كبيراً خصوصاً الاستثمارات والكويتية والسعودية.

أما الأردن فقد قررت هيئة تنشيط السياحة افتتاح مكتب تمثيلي من منطقة الخليج العربي لمواكبة تطور حركة السياحة من المنطقة إلى الأردن ويقول **محمد أبو سماقة** المسؤول الإعلامي في وزارة السياحة أن هذه الخطوة تأتي مع تزايد عدد السياح إلى الأردن حيث ارتفع العدد العام الماضي إلى مليون 357 ألف سائح بزيادة 1 في المئة عن العام 98 وبلغ عدد السياح القادمين من دول مجلس التعاون الخليجي 761 ألف سائح أي ما يمثل نسبة أكثر من 50 في المئة من إجمالي عدد السياح وهذا دليل على تشجيع حركة السياحة العربية.

ويضيف **أبو سماقة** أن قطاع السياحة في الأردن يساهم في نسبة 12 في المئة من الناتج الإجمالي المحلي وبلغ الدخل السياحي العام الماضي 795 مليون دولار ويوفز أكثر من 50 ألف فرصة عمل.

الفنادق

وتنافست السلاسل العالمية من الفنادق



في طرح برامجها الصيفية واستعرضت توسعاتها من المنطقة وشهد الملتقى سلاسل عالمية جديدة قادمة من شرق آسيا.

مجموعة ستاروود أعلنت مواصلة توسعاتها بإضافة 12 فندقاً جديداً وقال **سامي الزعبي** رئيس ستاروود لأفريقيا وشبه القارة الهندية والشرق الأوسط "إننا ملتزمون بالنمو فلدينا الآن فندق شيراتون في كل عاصمة عربية وتتوزع الفنادق الـ 22: في منطقة الشرق العربي (LEVANT) (10 فنادق) 6 فنادق في مصر و4 فنادق في دول مجلس التعاون الخليجي وفندق واحد في كل من الجزائر ونيجيريا.

وتوقع **الزعبي** أن تحقق ستاروود أفريقيا والشرق الأوسط نمواً بنسبة 50 في المئة خلال الأعوام بين 1999 – 2002 مشيراً إلى أن ستاروود ستصبح قريباً السلسلة الفندقية العالمية الوحيدة، التي لها فندق من كل عاصمة ومركز تجاري في الشرق الأوسط وسوف يتحقق ذلك عندما يفتتح فندق شيراتون العاصمة الأردنية عمان.

وأعلنت ستاروود عن تقديم العديد من عروض البرامج الصيفية التي تستهدف تقديم أفضل الخدمات والعطلات الفندقية للسائحين ورجال الأعمال وتتوفر عروض العطلات كما تقول **مها سعيد** مديرة العلاقات العامة في ستاروود الشرق الأوسط وأفريقيا– في 60 فندق من فنادق المجموعة في مصر والمشرق العربي ومنطقة الخليج العربي.

فنادق ومنتجعات باس أكدت التزامها الكامل بمضاعفة توزيعها الديناميكي في كافة أنحاء المنطقة بتسريع برنامج تطوير فنادقها ومنتجعاتها من الشرق الأوسط وأفريقيا كجزء من ستراتيجية شاملة ومكثفة كما يقول **مجدي سمان** المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق لفنادق ومنتجعات أنتركونتيننتال وكراون وبلازا– لتعزيز مركزها في طليعة السوق في المنطقة وتشمل ستراتيجية الشركة التي تدير 115 فندقاً أنتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليدي إن في الشرق الأوسط بالإضافة إلى 29 منشأة أخرى قيد الإنشاء والتطوير وإدارة منشآت فندقية من وجهات جديدة وتشكل إدارة أول ثلاث منشآت أنتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي أن للمالك نفسه من تونس بداية ناجحة لحفظ التوسع في وجهات جديدة حيث تقرر افتتاح فندق أنتركونتيننتال وهوليداي إن تونس نهاية العام الحالي وكراون بلازا تونس في غضون ثلاثة أعوام.



مجموعة الاقتصاد والأعمال

كعادتها في كل عام ومنذ انطلاقة المعرض، شاركت مجموعة الاقتصاد والأعمال في جناح خاص استقطب بالمهتمين بمطبوعات المجموعة خصوصاً عدد "الاقتصاد والأعمال" الخاص بالسياحة والسفر في العالم العربي والذي كان المجلة الاقتصادية الرسمية للمعرض. كذلك بالنسبة لمجلة ميدل إيست ترافيل (Middle East Travel) المجلة الرسمية للمعرض.

كما وزعت المجموعة بالتعاون مع شركتي رويال كاريبيان ولوفتهانزا استمارة خاضعة للسحب حيث تخول الرابح جائزة عبارة عن رحلة إلى ميامي وغرب الكاريبي.

وقالت **دني كاهيل** مديرة الإتصالات في شركة فنادق ومنتجعات باس أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا إننا نمضي قدماً في تنفيذ برنامج تطور رئيسي بتوسعة مجموعات فنادقنا الرئيسية في المنطقة والمحافظة على مركز كل مجموعة في مقدم الخيارات المتوفرة لرجال الأعمال السائحين ومنظمي المؤتمرات ووفود الشركات المسافرين في المنطقة.

وتستعد سلسلة فنادق ومنتجعات كراون بلازا التي تدير حالياً ستة فنادق من دبي وأبو ظبي والكويت وجدّه وسلطنة عمان لافتتاح كراون بلازا شرم الشيخ نهاية العام الحالي وفنادق كراون بلازا أخرى من بيروت وعمّان خلال شهري نيسان/ أبريل وحزيران / يونيو 2001 على أن يجري افتتاح أول فندق كراون بلازا من القاهرة في صيف 2002.

وطرحت الشركة برنامجاً جذاباً وفريداً للعطلات يمنح لمسافرين من منطقة الشرق الوسط خيارات هائلة في وجهات السفر ويشترك في برنامج العطلات "خيارات الصيف 2000" فنادق ومنتجعات أنتركونتيننتال وكراون بلازا.

وتستعد مجموعة روتانا للدخول إلى القرن الجديد بقوة حيث أنها ستفتتح 5 فنادق جديدة خلال العام 2000 وأخرى في العامين المقبلين حيث أكدت إدارة المجموعة أن الخطط يهدف إلى وصول إجمالي مجموعة الفنادق إلى 30 فندقاً خلال الأعوام المقبلة وأضافت المجموعة أن خطط النمو تتضمن سوريا وقطر إلى جانب النمو من الإمارات كوصول فنادقها إلى الفجيرة والشارقة وأم القيوين بالإضافة إلى مسقط وعمان وقالت أن العام 2000 سيكون عاماً مهماً بالنسبة لفنادق روتانا خصوصاً خطة افتتاح فندق السيدة زينب روتانا (سوريا) وفندق جيفينور روتانا (بيروت).

وقال **سمير دقاق** نائب رئيس شركة ماريوت العالمية لشؤون المبيعات أن مبيعات ماريوت حققت قفزة نوعية في الشرق الأوسط وسجل عدد الليالي الفندقية التي تم حجزها من منطقة الشرق الأوسط نمواً تجاوز 50 في المئة مقارنة بالعام الماضي وأضاف أن الفضل في ذلك يعود إلى إلتزام ماريوت بخدمة زبائنه بشكل أفضل مشيراً إلى الدور الذي تلعبه سوق السفر العربة في

توفير المكان الملائم للقاء زبائن جدد وأن ماريوت العالمية تحرص على دعم المعرض منذ إنطلاقته الأولى ويسعدنا الإستمرار بهذا التقليد و المشاركة بأكثر من 30 فرعاً من فروع ماريوت حول العالم ولا شك في أن معرض سوق السفر العربية هو دليل آخر على نجاح ماريوت في المنطقة وقد حققت مجموعة ماريوت من العام 99 مبيعات بلغت نحو 8,7 مليارات دولار.

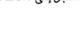
وكالات السفر

وحققت وكالات السفر الكبرى المشاركة في الملتقى صفقات ناجحة وجددت عقودها فشركة نت تورز – التي تولت الأعمال الأرضية للملتقى 2000 حصلت كما يقول **علي أبو منصر** نائب رئيس الشركة على عقود كثيرة مع ألمانيا وإيطاليا بالإضافة إلى التبادل المشترك مع البحرين والسعودية وقطر وعمان وتعاقدت أيضاً مع شركات أوسترالية جديدة لترويج سياحة الحوافز.

وتوقع **أبو منصر** أن تزيد أعمال الشركة العام الحالي بنسبة 20 في المئة بعد أن حققت في العام الماضي حجم أعمال بقيمة مليون دولار ويشير **أبو منصر** أن المعرض في دورته السابقة يعتبر الأفضل من الناحية العلمية بعد أن تحول إلى تبادل العقود والصفقات بين الشركات المشاركة فيه وكان نواة للتعاون السياحي بين دول مجلس التعاون. وقال أن الشركة بدأت بالتوسع في أعمالها وكوّنت شركة نت للمؤتمرات والإجتماعات كذلك شركة نت للعطلات.

وفي إطار الصفقات أيضاً وقعت سفريات كانو إتفاقاً مع واحدة من الشركات العالمية المعروفة وهي شركة "سابر" لتقديم الدعم الفني وخدمات السفر الإلكترونية، وبموجب الإتفاق تقوم سابر الرائدة في مجال أنظمة خدمات السفر التقنية بتركيب 250 محطة اتصال للحجوزات من منطقة الخليج لصالح سفريات كانو تغطي الإمارات والبحرين والسعودية، وقال **مشعل كانو** نائب الرئيس التنفيذي، أن الاتفاق يمثل شركة مع سابر لتقديم خدمات أكثر جودة وتطوير مستوى رضا البلاد وهو الأمر الذي سيدعم موقف الشركة في المنطقة.

وأعلنت شركة ريد ترافد اكسيبشنز المنظمة لسوق السفر العربية عن تأكيد 60 في المئة من العارضين حجز مساحات للملتقى لعام 2000 وتقرر زيادة مساحة العرض المقبل إلى 9 آلاف متر بزيادة 25 في المئة). ■



نادي ماريوت للعطلات:
مكتب إقليمي في دبي



ماريوت غراند فيستا أورلاندو فلوريدا

يرتكز مفهوم ملكية العطلات في إطار "نادي ماريوت العالمي للعطلات" التابع لشركة ماريوت انترناشونال، على حق طويل الأجل باستخدام شقة/ منزل عطلة لمدة أسبوع او أكثر في حدود "نظام زمني مرن" يسمح بتحديد موعد العطلة السنوية خلال الأسابيع الأكثر ملاءمة خلال موسم معين.

ويقول **ريتشارد انجليش** مدير التسويق في النادي: "يسمح مفهوم تملك العطلات للعملاء بتسديد نفقات الإقامة الخاصة بعطلاتهم المستقبلية مسبقاً وبأسعار اليوم، ويلقى هذا المفهوم رواجاً متزايدا لدى المواطنين الخليجيين حيث لدينا أكثر من 1000 مالك عطلات في المملكة السعودية وحدها، وهذا الرقم ينمو بمعدل يراوح بين 30 و40 في المئة سنوياً في المنطقة.

وافتتح نادي ماريوت العالمي للعطلات (Marriot Vacation Club International-MVCI) أخيراً مكتباً فرعياً إقليمياً في دبي، لتوفير الخدمات والدعم المحلي لعملائه المحليين والمستقبليين، يتولى مسؤولية ترويج منشآت الشركة حول العالم بين العملاء في المنطقة، بالإضافة الى تزويد الآلاف من العملاء الحاليين بدعم محلي".

يذكر أنه كان لدى النادي في نهاية العام، 1656 مالكاً للعطلات في الشرق الأوسط يمتلكون في ما بينهم 3,153 أسبوعاً من العطلات من بينها 1874 أسبوعاً في منتجع ماريوت على شاطئ ماربيا و66 في "كلوب سان أنتيم" التابع لـ ماريوت، فيما تتوزع الأسابيع المتبقية على منتجعات مختلفة في كافة أنحاء الولايات المتحدة.

ويعتبر نادي ماريوت العالمي للعطلات أكبر شركة لملكية العطلات في العالم من حيث المبيعات السنوية، ويمتلك أكثر من 145000 مالك عطلات نحو 180000 أسبوع في واحد من بين الـ 44 منتجعاً في 22 موقعاً، وتشمل هذه الوجهات كل من أوروبا ومنطقة الباهاماس وبوسطن وأورلاندو وكولورادو وهاواي ومايوركا وماربيا.■



ماريوت ديزرت سبرنغز فيلاز – II كاليفورنيا

"فلامينغو" لإدارة الفنادق: فندقان في دبي وأبو ظبي

مكرزل: فورة فندقية في المنطقة

بدأت شركة "فلامينغو" لإدارة الفنادق نشاطها من مقرها في دبي بعد فترة قصيرة من تأسيسها.

وباكورة نشاط الشركة الفتية إدارة فندق "غراند أنتركونتيننتال" في أبو ظبي وهو من فئة 5 نجوم ويضم 152 غرفة وجناحاً إلى جانب مطاعم وصالة للحفلات.

ومن الباكورة أيضاً إدارة فندق "برنسيس / فلامينغو" في دبي.

وكانت شركة "فلامينغو" لإدارة الفنادق تأسست في دبي في العام 1999 وهي شركة لبنانية إماراتية برئاسة وإدارة **أمين مكرزل** الذي يملك خبرة طويلة ومتنوعة في هذا المجال.

ويتركّز نشاط شركة "فلامينغو" على مجالات الإستشارات السياحية والفندقية وإدارة المؤسسات الفندقية والسياحية بشكل عام، وتمثيل الشركات العالمية الأميركية والأوروبية العاملة في هذا المجال لا سيما في مجال "الفرانشايز"، ويغطي نشاط الشركة منطقة الشرق الأوسط كلها.

وتفاوض الشركة حالياً على إدارة عدد من الفنادق في المنطقة لا سيما في الدوحة وعمان وبيروت وهي قطعت شوطاً وينتظر أن تظهر نتائج هذه المفاوضات قبل نهاية العام.

ولـ **أمين مكرزل** نشاط فندقي مماثل من خلال شركة "فالكون" في بيروت التي تأسست منتصف السبعينات وكان لها دور أساسي في نشر فكرة "الفرانشايز" السياحي من خلال الشركات العالمية التي تمثلها، ومنها "هوارد جونسون" و"غولدن تيوليب". وسلسلة "هوارد جونسون" شبكة عالمية تضم أكثر من 500 فندق، إلا أن تواجدها حديث في منطقة الشرق الأوسط، حيث تمكنت شركة "فالكون" من التعاقد مع فندقين في الإمارات وفندقين في لبنان إضافة إلى فنادق في مصر والأردن وسلطنة عمان. وثمة مخطط لزيادة عدد شبكة "هوارد جونسون" إلى 15 فندقاً.



أمين مكرزل

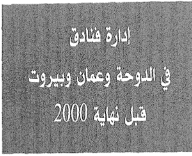
ومكرزل وهو خريج إحدى جامعات الولايات المتحدة الأميركية في العلوم السياحية والفندقية، يملك خبرة طويلة في إدارة الفنادق من خلال عمله لأعوام في سلسلة فنادق هوليداي إن وكراون بلازا. وقد عمل لفترة كمدير عام لفندق هوليداي إن أبو ظبي قبل أن ينتقل إلى إدارة الشركة العقارية التابعة لمجموعة الفهيم الإماراتية ومن ثم إدارة شركة الفنادق التابعة للمجموعة نفسها. وقد كان لـ **مكرزل** إسهام أساسي في إطلاق فندق هوليداي إن – كراون بلازا – في دبي الذي يعد حالياً في طليعة فنادق دبي، وفي طليعة فنادق كراون بلازا في الشرق الأوسط.

ولرئيس شركة "فلامينغو" نشاط فكري في الشأن السياحي والفندقي حيث له محاضرات عدة ضمن مؤتمرات أقيمت في سوريا ولبنان والإمارات، كما له محاضرات في إدارة الفنادق في جامعة الكسليك اللبنانية.

ويقول **مكرزل**: "إن نشاطنا في مجال إدارة الفنادق إنطلاقاً من بيروت أو دبي إنما ينطلق من توقعاتنا الإيجابية للقطاع الفندقي في المنطقة الذي نتوقع له مستقبلاً زاهراً بدأت بوادره تظهر منذ أعوام، ولا بد من أن ينمو بوتيرة أعلى بعد إنجاز عملية السلام في المنطقة".

وأضاف: "إن منطقة الشرق الأوسط تشهد نمواً سياحياً وفندقياً هو الأعلى في العالم نظراً إلى المقومات المتوافرة فيها وهي على جانب كبير من التنوع من حيث الطبيعة والمناخ والآثار والصحراء والشاطئ والمقاصد العلاجية، فضلاً عن السياحة الدينية".

وهو يرى أن الاتجاه الغالب اليوم لدى أصحاب المؤسسات الفندقية هو نحو إسناد الإدارة إلى سلاسل عالمية حتى وإن كانت هذه الإدارة جزئية إلا إنها تؤمن إسهاما في التدريب، فضلاً عن إسهامها الأساسي في عمليتي التسويق والحجز من خلال أنظمة الحجز العالمية التي تمتلكها هذه السلاسل سواء كانت سلاسل من الفئة الأولى أو الثانية. ■



إدارة فنادق

في الدوحة وعمان وبيروت

قبل نهاية 2000

"الكويتية"

سداد 80 مليون دولار وشكوى من "حرب" الأسعار

أنهت الخطوط الجوية الكويتية إجراءات تملّك طائرة "A 310" عبر بنك الخليج الدولي، الذي كان قدم قرضاً بقيمة 80 مليون دولار، لشراء "A 310" وتغطية الدفعات المقدمة لمجموعة طائرات "الإيرباص" التي تمّ التعاقد على شرائها في 1993.

مثّل "الكويتية" في لقاء إنهاء الإجراءات رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **أحمد فيصل الزبن**، وعن بنك الخليج الدولي المدير العام د. **عبدالله القويز**.

القرض سُدد على 13 دفعة متساوية على مدى 7 أعوام، بالإضافة إلى دفعة كبيرة في نهاية المدة.

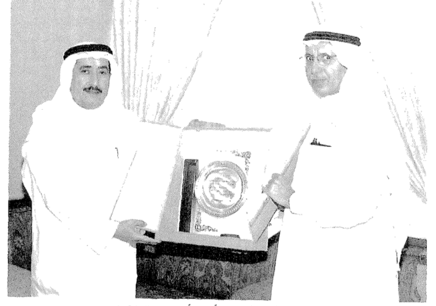
وأوضح **الزبن** أن الدفعة الأخيرة (29 مليون دولار) أنهت أول عملية اقتراض لشراء طائرات أسطول المؤسسة الجديد، من دون تسجيل أي تأخير في سداد دفعات من أصل القروض أو الفوائد المترتبة عليها، ما يؤكد على متانة الوضع التشغيلي للمؤسسة.

وقال إن المؤسسة تتذكر بكل إمتنان دور بنك الخليج في دعمها خلال المرحلة الحرجة وتقديمه أول قرض تمويلي، من دون طلب أي ضمانات مالية أو عينية، ليعلن حينها إلى كل المؤسسات المالية في أسواق الإقتراض عن ثقته الكبيرة في قدرة "الكويتية" على إعادة البناء والنهوض لتأخذ مكانتها بين شركات الطيران العالمية.

وتطرق **الزبن** إلى ما يتردد حول خسائر المؤسسة، موضحاً أنها حققت إنجازاً لسد الفجوة في الخسائر التشغيلية من 28,3 مليون دينار للسنة المالية 97/98 إلى 14,3 مليوناً للسنة المالية 88/99 (متضمنة 4 ملايين خسائر بيع أصول ومخصصات)، ما يؤكد تقليص حجم الخسائر 18 مليون دينار، أي ما نسبته 64 في المئة.

وعن ارتفاع الخسائر المالية للحساب الختامي 98/99 من 14,3 مليون د.ك إلى 73 مليوناً، أوضح أنها نتيجة لمخصصات طلبها المدقق الخارجي للحسابات دفعة واحدة وتبلغ قيمتها 59,6 مليون د.ك. مؤكداً أن الأصول الصافية التي أضافتها "الكويتية" لموارد خزينة الدولة زادت من 138,3 مليون د.ك إلى 570,1 مليوناً خلال الأعوام التسعة الماضية.

وأخيراً أوجز **الزبن** الإجراءات التي تساهم بإخراج المؤسسة من مرحلة الخسائر إلى التوازن ومن ثم تحقيق الأرباح، ومنها: ضرورة تدخل الجهات المعنية لتعديل تركيبة أسعار التذاكر ووضعها تحت الرقابة تفادياً لحرب تكسير أسعار بين الشركات الناقلة المتواجدة حالياً في السوق المحلية، وخلق جو من الإستقرار لسوق الطيران في الكويت، وإحداث توازن في السوق المحلية تماشياً مع مثيلاتها في دول مجلس التعاون الخليجي والدول الأخرى، وأن تقوم الدولة بدعم المؤسسة وفق ما جاء في دراسة المستشارين للهيئة العامة للإستثمار عن خصخصة "الكويتية"، ومنها تأمين الدعم المالي من الحكومة إلى المؤسسة.



أحمد الزبن (اليسار) يقدم درعاً تذكارياً إلى د. عبدالله القويز

خط جديد إلى أورلاندو

باشرت الخطوط الجوية الكويتية تشغيل خط جديد مباشر إلى أورلاندو (الولايات المتحدة الأميركية) عن طريق نيويورك، من خلال اتفاقية الرمز المشترك على شبكة عبر العالم الأميركية TWA.

وذكر مدير دائرة العلاقات العامة والإعلام في "الكويتية" **عادل محمد بورسلي** أن المؤسسة تسعى باستمرار إلى التوسّع الجغرافي والوصول إلى النقاط التي تشهد إقبالاً مستمراً من المسافرين بأقل التكاليف.

وارتفع بذلك عدد المدن التي تشملها شبكة "الكويتية" عبر TWA إلى أربع هي: لوس أنجلوس، سان فرانسيسكو، سانت لويس وأخيراً أورلاندو. ■



مجموعة "الامارات"

أرباح في عام سيء

حققت مجموعة الامارات، التي تضم شركات أهمها طيران الامارات (دبي) ودناتا، أرباحاً في 1999، على الرغم من أن هذا العام تميّز بارتفاع أسعار الوقود وتراجع عائدات شركات الطيران بصورة عامة.

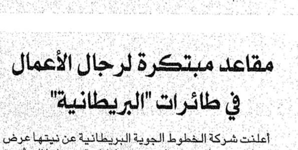

الشيخ احمد بن سعيد

وساهمت طيران الامارات ودناتا، وهما الشركتان الرئيسيتان في مجموعة الامارات، بنحو 4،3 في المئة من الزيادة في الأرباح التي بلغت 447 مليون درهم أي ما يعادل 122 مليون دولار.

وارتفعت عائدات المجموعة بنسبة 15،9 في المئة إلى 5593 مليون درهم (1524 مليون دولار) عن السنة المالية المنتهية في 31 آذار/مارس 2000.

وسجّلت طيران الامارات زيادة بنسبة 2،2 في المئة في أرباحها إلى 320 مليون درهم (87 مليون دولار)، في حين ارتفعت أرباح دناتا بنسبة 10 في المئة لتصل إلى 127 مليون درهم (35 مليون دولار).

وبلغ عدد المسافرين الذين نقلتهم طيران الامارات خلال العام المالي الماضي 4،7 ملايين شخص بزيادة نسبتها 12 في المئة عن العام الذي سبقه، بينما حقق الشحن نمواً مشهوداً بنسبة 26 في المئة وبلغ 270 ألف طن من البضائع. وقدّمت "دناتا" خدماتها إلى 11،2 مليون مسافر في مطار دبي الدولي و498 ألف طن من البضائع بزيادة قدرها 11،7 في المئة و16،1 في المئة على التوالي. وتميّزت هذه الخدمات بالكفاءة والإنجاز في الوقت المحدّد على الرغم من أعمال التوسعات الكبرى في المطار.


طائرة ايرباص أ3 إكس إكس الضخمة: الامارات قد تطلب 10 منها

وأعلن الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس مجموعة الإمارات في دبي خلال مؤتمر صحفي حضره رئيس صناعات إيرباص **نويل فوغار**، أن طيران الامارات ستشتري طائرات إيرباص أ3 إكس إكس، التي يتم تطويرها حالياً لتكون أكبر طائرة ركاب في العالم.

وقال "أجرت طيران الامارات تقييماً لطراز أ3 إكس إكس من الناحيتين التشغيلية والإقتصادية، ونتيجة لذلك أبلغت السيد **فوغار** عن رغبتنا في أن تعتبرنا إيرباص كأول زبون لهذه الطائرة".

وأضاف رئيس طيران الامارات أن الناقلة الدولية لدولة الإمارات العربية المتحدة قد تحتاج إلى خمس طائرات ركاب تتسلمها العامين 2006 و2007 مع حق خيار لشراء خمس طائرات أخرى، وتدرس إمكان إستخدام طائرتين إضافيتين للشحن.

كلّية دبي للطيران: إجازة بالتعليم العالي



محمد بن يوسف البدور

كلية دبي للطيران بدأت هذه السنة العمل في مجال التعليم العالي إستناداً إلى قرار وزير التعليم العالي والبحث العلمي الشيخ نهيان بن مبارك آل نهيان الصادر بتاريخ 18/7/1999. وبموجب القرار تتم معادلة الشهادات التي تمنحها الكلية بقرارات صادرة عن الوزير.

نائب مدير الكلية **محمد بن يوسف البدور** قال: "تعدّ كلية دبي للطيران حجر الأساس للطلبة الموهوبين الذين ينتمون لأكثر من 35 جنسية. وبعد عامين أو ثلاثة أعوام من إتباع مناهج دراسية مختارة بعناية، يستطيع الطلاب تكملة مسيرتهم التعليمية بعدها في الكلية أو في الجامعات البريطانية والأميركية للحصول على شهادة البكالوريوس".



مقاعد مبتكرة لرجال الأعمال في طائرات "البريطانية"

أعلنت شركة الخطوط الجوية البريطانية عن نيتها عرض مقاعدها الجديدة المبتكرة والتي تتميز بإمكانية تحويلها إلى أسرة مسطحة تماماً، التي تعتبر أول مقاعد من هذا النوع في العالم، والتي ستخصص لدرجة رجال الأعمال.

والخطوط الجوية البريطانية الوحيدة في العالم التي تقدّم أسرة مسطحة بالكامل لركاب درجة رجال الأعمال، وهي جزء من عملية تطوير شاملة لمنتجاتها وخدماتها بقيمة 600 مليون جنيه إسترليني.


المقاعد المبتكرة

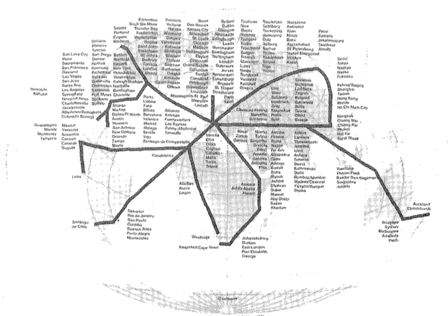

ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TEL AVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIENNA
منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت على الأردن سلسلة من الحضارات التي أكسبته ميزة خاصة في طريقة إكرام ضيوفه وحسن معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل الحضاري بين ماضي الأردن العريق وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN الملكية الأردنية
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo

لوفتهانزا: جدول لرحلات الصيف

أعلنت خطوط طيران لوفتهانزا الألمانية جدول مواعيد رحلاتها المعدّل لفصل الصيف ويشتمل على عدد من التغييرات المهمة للرحلات بالنسبة للمسافرين من جهات في منطقة الشرق الأوسط.

ويتيح جدول المواعيد الجديد للمسافرين فرصة إستخدام بعض أسرع رحلات الربط المتوفرة وعدداً أكبر من جهات السفر.

وقال مايكل سوسر، مدير عام مبيعات المسافرين لـ لوفتهانزا في الإمارات ومدير منطقة الشرق الأوسط في باكستان: "خفّضنا وقت تحويل الرحلات في فرانكفورت إلى أدنى حد مع مواعيد الوصول الجديدة لنا من مختلف جهات الشرق الأوسط لضمان رحلات ربط أسرع إلى أميركا الشمالية وأوروبا".



جدول مواعيد لوفتهانزا الصيفي

وقال سوسر: "يتاح للمسافرين من هذه المنطقة الآن الاختيار بين رحلتين يومياً عن طريق فرانكفورت إلى بوسطن، شيكاغو، واشنطن ولوس انجلوس مع عدد رحلات مضاعفة جديدة. فبالنسبة إلى المسافرين المتجهين إلى نيويورك في مقدورهم الإختيار من بين 27 رحلة أسبوعياً". بهذا يصبح عدد الرحلات الإجمالية التي تسير إليها رحلات لوفتهانزا 340 جهة في 91 دولة.

ومن خلال عضوية الشركة في تحالف ستار فإن هذا يسمح لها بتوفر 800 جهة في 115 دولة.

اتفاق تسويقي بين "القطرية" و"راديسون ساس"



من اليسار أكبر الباكر الرئيس التنفيذي لـ القطرية وجاك ديبوا (راديسون ساس) ومايك بيلكنغتون المدير الإقليمي في الشرق الأوسط

أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس العالمية والتي تدير ثمانية فنادق في منطقتي الشرق الأوسط والأدنى بالإضافة إلى أربعة فنادق أخرى في مصر عن توقيع اتفاق تسويقي مع شركة الخطوط الجوية القطرية.

ووفقاً لهذا الإتفاق التسويقي يستطيع أعضاء برنامج "الولاء لنادي الإمتياز في شركة الخطوط الجوية القطرية" الحصول على أكثر من 500 ميل طيران مجانية عند بقائهم في أي من الفنادق الـ 100 التابعة لـ "راديسون ساس" و"ادوارديان" في أوروبا والشرق الأوسط.



رأي

عولمة الأسهم

هل يحقق طرح "بنك سويسرا المتحد" UBS مؤخراً أسهماً مسجلة دولياً العولمة الفعلية لهذا المصرف؟ هل ستحل الأسهم الدولية مكان إيصالات الإيداع الدولية (GDR) في المستقبل القريب؟ هل ستزيد عولمة أسهم المصرف من القيمة المضافة لمساهميه، أو تحدث تغييرات في إدارة المصرف وقراراته الستراتيجية؟ وهل ستصبح أسهم الشركات المدرجة في البورصات العالمية أسهماً دولية في ظل الاتجاه الحالي نحو الدمج في عدد من بورصات البلدان المتقدمة؟ هذه الأسئلة يطرحها مجدداً "بنك سويسرا المتحد، وهو" ثالث شركة أوروبية تطلق أسهماً دولية، بعد شركة السيارات "دايملر-كرايسلر"، وشركة الكيماويات "سيلانيز". وتتميز الأسهم الدولية عن إيصالات الإيداع الأميركية والدولية بأنه يمكن التداول بها من توقف 24/24 ساعة، وأنها تسمح للمساهمين باختيار العملة التي يرغبونها لقبض حصتهم من الأرباح الموزعة، كما تعتبر أقل كلفة من إيصالات الإيداع.

ولاقت خطوة المصرف السويسري ردود فعل متباينة ومتناقضة، إلا أن ذلك لم يحل دون مضاعفة الأسهم الأجنبية المطروحة في بورصة نيويورك عدة مرات في السنوات الخمس الماضية لتشكل حالياً نحو ثلث الرسملة السوقية.

أما في الدول العربية، فإن البورصات والشركات المساهمة هي خارج كل هذه التطورات بشكل عام.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

500 مليون دولار لرسملة "القرض العقاري والسياحي"

قررت الحكومة المغربية التدخّل لإنقاذ القرض العقاري والسياحي من الإفلاس بعد توالي خسائره التي بلغت أكثر من 70 مليون دولار السنة الماضية ("الاقتصاد والأعمال" عدد 245) فيما تقدّر الديون الموزّعة والصعبة الإسترجاع بأكثر من مليار دولار.

وبلورت الحكومة المغربية برنامج إنقاذ بمساهمة القطاع المالي المغربي والمساهمين في رأس مال المؤسسة، وجاء اقتراح وزير المالية على الشكل التالي:

– دعم الإعتمادات الذاتية بـ 220 مليون دولار يقدّم نصفها المساهمون الرئيسيون حسب نسبة مساهمتهم، وهم صندوق الإيداع والتدبير (34 في المئة)، البنك المركزي (13 في المئة) القرض الشعبي (2،6 في المئة). النصف الآخر يقدّمه مختلف المساهمين المنتسبين للقطاع الخاص وهم شركة أكسا للتأمينات وصوميد والبنك المغربي للتجارة الخارجية وشركة ما بين القارات للتأمينات.

– إشراك المصارف الخاصة في برنامج الإنقاذ بمساهمة تبلغ 200 مليون دولار "بشروط تفضيلية وضمان الدولة".

– منح الخزينة العامة للقرض العقاري والسياحي قرضاً يبلغ 100 مليون دولار تسلّم تدريجياً، حسب حاجيات الصندوق.

– منح الحكومة لمؤسسة البناء العمومية قرضاً مالياً قدره 40 مليون دولار لتسديد جزء من ديونها المستحقة للقرض العقاري.

وهكذا يتضح أن برنامج الحكومة المغربية يهدف إلى ضخّ نحو 520 مليون دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة من أجل دعم مالية القرض العقاري والسياحي، لكن هذا البرنامج لا يحظى بتأييد شعبي نظراً لكون الأوساط الاقتصادية والصحف المغربية تتهم مسؤولين سابقين بأنهم وراء الإختلالات المالية الحالية، وبالتالي فإن بعض المصارف امتنعت عن المساهمة في الإنقاذ.

المغرب – سمير شوقي

المحتويات





عبد الهادي شايف، مدير عام البنك الأهلي التجاري:

الشيء الوحيد الثابت في هذا العصر هو التغيير نفسه

يمر البنك الأهلي التجاري السعودي بمرحلة حاسمة ستعيد رسم دوره وحجمه في السوق المصرفية العربية والدولية، وهي مرحلة إصلاحية بالدرجة الأولى تنتقل به من طور الشركة العائلية إلى حقبة المؤسسات المهنية. قيل ويقال الكثير حول البنك، الذي ما يزال أكبر البنوك العربية تبعاً لحقوق المساهمين وحجم الموجودات، لكن ما يقوله مديره العام عبد الهادي شايف يضيف وضوحاً إلى صورة البنك، ويعطي ملامح لرؤية وتوجه لا لبس فيهما.

ينتمي عبد الهادي شايف إلى الرعيل المصرفي الأول في البنك الأهلي التجاري، والذي يضم كذلك عبدالله باحمدان، رئيس مجلس ادارة البنك وعضوه المنتدب. وهو ملمّ بتفاصيله وبتاريخه ومعايش لكبواته وانتصاراته، ويشكّل، مع باحمدان، فريق العمل الذي سيحسم مصير البنك المهني لصالح تثبيت أسس المؤسسة المصرفية الأكبر عربياً، وذات التواجد المحلي العميق.

"الاقتصاد والأعمال" التقت السيد عبد الهادي شايف وأجرت الحوار التالي:

■ **أين يبدأ الحديث عن "البنك الأهلي التجاري" في الوقت الحاضر؟ في نتائج العام الماضي التي لم تنشر حتى الآن، بما تحويه من مخصصات عالية، أم في الحاضر والمستقبل القريب؟**

□ دعنا أولاً نتكلّم عن نتائج البنك في نواحي الربح التشغيلي، وهو المؤشر الرئيسي لمدى نشاط البنك وتوسّع أعماله. أرباحنا التشغيلية للعام الماضي والربع الأول من العام الحالي جيدة جداً، وهي تدلّ على توسّع حصتنا في معظم الأسواق المصرفية التي ننشط فيها، خصوصاً قطاع الأفراد وخدمات الشركات وخدمات الخزينة. المخصصات العالية هي بحد ذاتها دليل على توجهات محافظة في تصنيف القروض والإستثمارات، ويجب أن لا تفسّر على أنها تراجع في الأداء العام للبنك. "البنك الأهلي" بنك ضخم ومحفظته الاقراضية هي الأكبر سعودياً، وتغطي شرائح عريضة من العملاء. من الطبيعي إذاً أن تكون المخصصات متوافقة مع حجم تلك المحفظة، خصوصاً وأن الأوضاع الإقتصادية في العامين الماضيين أسفرت عن تسارع بناء المخصصات لدى معظم البنوك المحلية والكبيرة منها بالتحديد. أرباحنا جيدة ووضعنا المالي متين، والأولوية الآن لإعادة هندسة أعمال البنك وفق خطة دقيقة بدأنا العمل بها ابتداءً من أول نيسان/أبريل الماضي وذلك للإرتقاء بمستوى خدمات البنك.

■ **إذاً أنتم الآن في مرحلة إنتقالية؟**

□ تماماً، والعام الحالي عام حاسم بالنسبة لنا. لقد وضعنا نصب أعيننا ان نقوم بعملية إصلاح داخلية شاملة خلال هذه السنة، بحيث ندخل العام 2001 كبنك عصري يقف على حافة التكنولوجيا المصرفية المتقدمة. خطط إعادة الهندسة تلحظ هدف الخفض الكبير في أكلاف التشغيل، والإرتقاء نوعياً بمستوى الخدمات المصرفية، أي باختصار الإعتماد الكثيف على التقنية والإتصالات الحديثة. ماذا يعني ذلك؟ التوسّع في مراكز الإتصال (call Centers)، التوسّع في شبكة الصرّاف الآلي وزيادة إمكانياته وخدماته، تطوير نظام الفروع وإعادة بناء قاعدة البيانات الرئيسية للتعرّف على متطلبات العميل أولاً بأول، والدخول العملي في خدمات الإنترنت المصرفية.

الإنترنت تمثّل قمة النماذج بين الكلفة

المنخفضة والتوصيل السريع للخدمة المصرفية، وهي الوسيلة الأكثر جاذبية لضخّ أكبر عدد من المنتجات في المستقبل القريب. "البنك الأهلي التجاري" يطوّر خدمات إنترنت على أساس صلب وذلك ضمن ستراتيجية النهوض الشامل بخدمات الإتصالات لدينا والتي ستشمل كذلك إمكانية تسخير الهاتف الجوّال كقناة مصرفية. في المرحلة الأولى، ستكون خدمات الإنترنت موجّهة إلى شريحة العملاء من كبرى الشركات، خصوصاً تلك الناشطة في استخدام برامج الأهلي لإدارة النقد، إلا انها ستكون متوفرة لجميع عملائنا في مرحلة لاحقة، وبموازاة التحسّن في البنية الأساسية لقطاع الاتصالات في المملكة.

رهاننا كبير، إذاً، على الخدمات الإلكترونية وهذه سنصل فيها إلى مرحلة نستطيع معها تفصيل منتجات على مقاس العميل ومخاطبته شخصياً، وهو ما بدأنا بتطبيقه في خدمة الهاتف المصرفي حالياً.

■ ماذا تعني الإصلاحات الداخلية بالنسبة لموجودات البنك واستثماراته؟

□ إعادة هندسة الأعمال المصرفية سوف تفضي إلى إحداث توازن أفضل في ما بين محفظتي القروض والإستثمارات في الأوراق المالية. محفظة القروض، والتي تضخّمت بشكل كبيرة في السنوات السابقة متجاوزة النسب والهوامش الطبيعية بشكل كبير، عادت اليوم إلى حجمها المناسب من دون المساومة على حضور البنك في سوق الإقراض المحلّية الذي ما يزال يسيطر فيها على الحصة الرئيسية، أما التغيير الكبير فجاء في محفظة السندات، خصوصاً السندات المحلية التي نحمل منها الحصة الأكبر بين البنوك السعودية. هذه محفظة تتميز بالدرجة الأولى بتراجع مخاطرها، وسيولتها العالية ومردودها الجيد، وسنستمر في إعادة هيكلة الأصول باتجاهها خلال العام الحالي. محفظة القروض في البنك تتألف حالياً من أصول جيدة، ويقابلها نظام صارم في التصنيف وتكوين المخصصات عند اللزوم يجري تطبيقه حالياً.

■ كيف ترتبط هذه السياسة بستراتيجية البنك التوسطية في خدمات الأفراد، وتحديداً التوسّع في مجال الإقراض الإستهلاكي؟

□ البنك الأهلي مؤهل لأن يكون البنك الأول في خدمات الأفراد بفضل القاعدة العريضة من العملاء وشبكة التوصيل الواسعة التي يمتلكها. تمويل الأفراد ما زال ضعيفاً في المملكة إذا ما قارنا مستواه العام مع الإنفجار السكاني الحاصل والذي يُترجم إلى طلب متزايد على الإقراض الإستهلاكي وقروض الإسكان. أنظر إلى الإحصائيات التي تقول أن 60 في المئة من السكان في المملكة هم دون سن العشرين، هؤلاء ستكون إحتياجاتهم الائتمانية كبيرة جداً في الوقت الذي سيدخلون سوق العمل ويبدأون بتكوين الأسر، وسنكون في طليعة البنوك للإستفادة من هذه الفرص الإقراضية، خصوصاً قروض الإسكان التي نعمل حالياً على تطويرها.

الأولوية الآن "لمعرفة الذات" على أبواب العولمة

■■■

العام 2000 عام حاسم بالنسبة لنا

■■■

نسعى للارتقاء النوعي بالخدمة المصرفية

■■■

محفظة القروض تتوازن مع باقي استثمارات البنك

ولا شك في أن تطبيق نظام التحويلات الإلكتروني "سريع" قد عزز من إمكانيات التوسّع في هذه الخدمات لدى "الأهلي"، كما لدى البنوك الأخرى، وهو كما تعلم يُلزم المستفيد من خدمات تحويل الرواتب فتح حساب مصرفي لدى أي من البنوك المحلية. ولقد تلقّينا دفعة قوية من تلك الحسابات بفضل علاقات البنك الوطيدة مع كبرى المؤسسات والشركات العاملة في المملكة. لدينا الآن مئات الآلاف من العملاء الجدد وهؤلاء تستهدفهم خدمات البنك الإقراضية والإستثمارية بشكل خاص.

■ أين تقع الخدمات الإستثمارية والإدخارية في ستراتيجية البنك الحالية؟

□ لقد كنا سبّاقين في تطوير الصناديق الإستثمارية المشتركة ونعتزم أن نبقى في مركز القيادة وأن نحافظ على حصتنا الكبرى من هذه السوق المتنامية. دخلنا هذا المجال قبل بقية البنوك المحلية بأعوام عدة واستطعنا أن نبني سوقاً جديدة تتماشى مع التوجهات الحالية نحو تعزيز ثقافة الإستثمار والإدخار على مستوى الفرد. ولا أبالغ إذا قلت اننا في "الأهلي" ساهمنا في إحداث نقلة نوعية في مستوى وعي العملاء بضرورة ولوج عالم الإدخار المدروس والتعرّف على أقنية الإستثمار المحلية والعالمية التي توفرها صناديقنا. وبفضل هذه الجهود استطعنا السيطرة على حصة الأسد (نحو 60 في المئة) في سوق صناديق الإستثمار، وذلك عبر 27 صندوقاً متنوعة الأدوات، وننوي إطلاق ثمانية صناديق جديدة قبل نهاية العام الحالي. خدمات الإستثمار إذاً جزء مهم من ستراتيجية العمل لدينا، وهذه ستعززها خدمات التأمين والإدخار التي ننوي دخولها بقوة عبر تحالفات محلية ودولية مدروسة.

■ هل يمكن تفسير توجه البنك نحو الخدمات المصرفية الإسلامية على أنه استجابة لطلب ملحوظ في السوق المحلية، أم خيار ستراتيجي يدخل في صلب الرؤية المستقبلية للبنك؟

□ لم ندخل في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية على أساس كونها فرصة إستثمارية مربحة، بل إنطلاقاً من رؤية واضحة إلى ميزة البنك التنافسية في المستقبل. نعم، لاحظنا الحاجة لدى شريحة كبيرة من العملاء إلى حلول مصرفية شرعية تتوافق وتوجهاتهم، واستجبنا لذلك بتوفير منتجات المرابحات والمضاربات وبتحويل عدد كبير من صناديقنا الإستثمارية إلى أوعية شرعية، لكننا ندخل في هذا المجال على أساس ستراتيجي، حيث نرى في الخدمات المصرفية الإسلامية ميزة أساسية ستكون سلاحاً قوياً بأيدينا في مرحلة العولمة المصرفية فعلى عكس البنوك العالمية التي توفّر حالياً هذه الخدمات عبر نوافذ، فإن "البنك الأهلي التجاري" يملك من المصداقية، كونه بنكاً محلياً عريقاً، ما يؤهله للسيطرة على السوق المصرفية الإسلامية وقيادتها والتميّز فيها، وهذا ينطبق كذلك على البنوك المحلية الأخرى مقابل البنوك الأجنبية.

نحن اليوم نتوسّع في هذه الخدمات بشكل مدروس ونقوم بتحويل كامل لأكبر قسم ممكن من فروعنا داخل المملكة إلى مراكز مصرفية واستثمارية شرعية، وقد حوّلنا حتى الآن ستين فرعاً، وسنستمر في التوسّع في هذه الخدمات بقدر ما تسمح به

الظروف والقوانين.

■ **كيف تتعاملون مع مسألة العمالة المحلّية في البنك علماً أنكم من أكبر البنوك في مجال التشغيل وأخذاً في الإعتبار أن السوق المحلية ما زالت تفتقر إلى كفاءات مصرفية على كل المستويات الإدارية؟**

□ دعني أولاً أشير إلى أننا حزنا مؤخراً على جائزة السعودة التي يرعاها سمو الأمير نايف بن عبد العزيز وزير الداخلية، وذلك تقديراً لجهود البنك في استقطاب وتدريب العمالة السعودية. نحن من أكبر البنوك في تشغيل الكفاءات السعودية وخلق كفاءات جديدة تضاف إلى قاعدة العمالة المصرفية المحلية. هذه القاعدة ما تزال ضيقة، وتلك حالة نواجهها مع باقي البنوك، لكن إعتمادنا كبير على الدورات التدريبية الكثيفة التي لا تقل مدتها عن 12 شهراً كدورات أساسية.

في الوقت نفسه، عمدنا إلى التركيز على الصف الثاني من القيادات الإدارية واستقطبنا كفاءات سعودية شابة لتقود البنك على مستوى الادارة الوسطى (Middle Management)، وهؤلاء يناط بهم حالياً تطبيق خطط البنك الستراتيجية والمساهمة في رسم رؤيته، إذ يقودون قطاعات البنك الحساسة مثل الأفراد والشركات والخزينة والنظم والعمليات. وأعتقد أننا من البنوك القلائل التي سلّمت القيادة لهذه القطاعات إلى جيل من القياديين الشباب السعوديين.

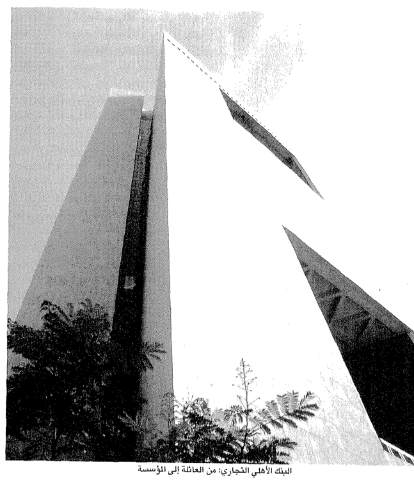
■ **هل لديكم أية خطط محددة لمواجهة عمليات الإندماج المصرفية المحلية والإقليمية؟**

□ لا شك في أننا، كمصارف عربية، نواجه تحدياً كبيراً جرّاء عمليات الإندماج المصرفية العالمية وانعكاساتها على أسواقنا في زمن العولمة والإنفتاح. البنوك المحلية أمام تحدٍ كبير وهي الآن تواجه مجتمعة أخطاراً خارجية تتعدى التحديات التي تواجهها منفردة بنتيجة عمليات التنافس المحلية. أنا شخصياً أرى أننا سنكون مستعدين لدخول هذه المرحلة بعد الإنتهاء من عملية إعادة الهندسة والإصلاح الداخلي، لذا فإن الأولوية القصوى هي "لمعرفة الذات" وإدراك مكامن الضعف والقوة، بعدها يمكن الحديث عن فرص التوسّع، ربما خارج المملكة والتحالف الستراتيجي مع لاعبين كبار في المنطقة وخارجها.

■ **ما مدى صحة القول بأن البنوك السعودية، و"البنك الأهلي التجاري" على رأسها، شهدت تراجعاً عاماً في أدائها واستعدادها، إداريا وتقنياً، لولوج العولمة الإقتصادية، خلال السنوات العشر الماضية؟**

□ من الصعب جداً إبداء رأي موضوعي في هذا المجال، خصوصاً وأن العديد من العوامل الحيوية التي تساهم اليوم في تطوير الخدمات المصرفية، كالاتصالات الحديثة، كانت، حتى الأمس القريب، غير متوفرة عملياً في المملكة. علينا إذاً أن ننظر إلى كل العوامل وليس إلى تلك المتعلقة بالشؤون الداخلية لكل بنك. هل كان بإمكاننا تقديم خدمات إنترنت مصرفية في العام الماضي مثلاً؟ الآن أصبح بمقدورنا بفضل انتشار الخدمة وتطوّر بنيتها التحتية. ما يمكنني قوله في هذا السياق هو ان على كل بنك، مهما كان حجمه وأداؤه أن يقوم بعملية تغيير داخلي كل بضع سنوات لأنّ الشيء الثابت في هذا العصر هو التغيير نفسه. "البنك الأهلي" يدرك هذه الحقيقة، وهو سيصبح، مع الانتهاء من فترة إعادة الهيكلة الحالية، مؤسسة أكثر كفاءة وتجاوباً مع العميل من ذي قبل، مع توفيره عائداً جيداً للمساهم. ■

حاوره كريم سيف الدين


البنك الأهلي التجاري: من العائلة إلى المؤسسة

مؤهلون لنكون بنك الأفراد الأول

■■■

الخدمات المصرفية الإسلامية جزء من توجه ستراتيجي

■■■

على كل بنك القيام بعملية تغيير داخلية كل بضع سنوات



سعد الازهري

مدير عام "بنك بانوريان"

الأزهري: البنك أخذ موقعه في الخدمات الإستثمارية

"بنك بانوريان" التابع لمجموعة "بنك لبنان والمهجر" هو واحد بين قلة من المصارف العربية واللبنانية الذي إستمر عاملاً في سويسرا – جنيف، وأخذ موقعاً له كبنك إستثماري يتركز نشاطه على الخدمات الإستثمارية Private Banking التي تطغى على طبيعة العمل المصرفي في سويسرا.

وجاءت نتائج العام 1999 لتؤكد إستمرار "بانوريان" في تحقيق الأرباح بصورة مطردة وبوتيرة تعكس التعاطي المدروس مع الأسواق والسياسة المحافظة التي تميزت بها المجموعة ككل. يقول مدير "بانوريان" **سعد الأزهري**: "بلغت أرباحنا الصافية في نهاية العام 1999 نحو 4 ملايين فرنك سويسري أي بزيادة نسبتها 33 في المئة عن العام السابق، ويتطور ربحنا السنوي بين 20 و 25 في المئة".

ويبدو أن هذه الوتيرة من الأرباح تؤشّر إلى أن البنك حدّد هويته بصورة واضحة، "نحن في سويسرا إتخذنا قراراً بأن نكون بنكاً لإدارة الأموال وليس بنكاً تجارياً، وهذه السياسة نجحت على مدى الأعوام التسعة الماضية وإنعكس ذلك بتزايد الربحية"، هذا ما يؤكده **الأزهري** مضيفاً "منذ بداية التسعينات استطعنا زيادة أموال الزبائن وأرباح المصرف ونتوقع زيادة في أرباحنا هذه السنة كما يظهر ذلك من خلال نتائج الفصل الأول".

بنك إستثماري

ويشير **الأزهري** إلى هوية البنك من خلال الأرقام فيقول: "في العامين 1990 و1991 كان 80 في المئة من أرباحنا متأتياً من الفوائد و20 في المئة من العمولات، أما في العام 1999 فجاءت العمولات مصدراً لـ 70 في المئة من الأرباح في مقابل 30 في المئة من الفوائد"، ويضيف: "ومن الـ 30 في المئة العائدة للفوائد، أكثر من ثلثيها يعود إلى زبائن مدينين في مقابل شراء أسهم أو أوراق مالية لم يحن بعد موعد سدادها أو تغطيتها، ما يعني أن أكثر من 90 في المئة من أعمال البنك تعود إلى Private Banking، وهذا التوجه بشكل عام أدّى إلى زيادة الربحية".

ولا شك في أن هذا التبدل في مصادر الربح يعكس تبدلاً في هيكلية المحفظة فإلى أي مدى حصل ذلك؟ يجيب **سعد الأزهري**: "أوائل التسعينات كانت أموال الزبائن نحو 350 مليون دولار بين ودائع وسندات منها 330 مليوناً على شكل ودائع، والباقي أسهم وسندات، أما في العام 1999 فأصبح لدينا 1,9 مليار فرنك سويسري (نحو 1,130 مليار دولار) تشكل الودائع منها 380 مليون دولار (نحو 33,6 في المئة) والباقي أكثر من (700 مليون دولار) على شكل أسهم وسندات أي ما يوازي 66,4 في المئة).

إنحسار المنافسة

ورداً على سؤال حول إستهدافات البنك من السوق (Niche) في ظل المنافسة القائمة قال **الأزهري**: "بصراحة، المنافسة إنحسرت كثيراً بعد تناقص عدد البنوك، فعلياً نحن البنك العربي الوحيد في سويسرا الذي إستطاع أن يطور أموال الزبائن والأرباح في وقت كان الحديث أن العرب واللبنانيين يعودون إلى بلادهم ومعهم الودائع".

وأضاف: "نجاح المؤسسة في اعتقادي هو في ما تقدمه من خدمات، فالبنك لديه نمو تدريجي تلازم مع استقطاب عناصر بشرية ضرورية لـ Private Banking وهي عناصر من أصل عربي وكانت تعمل في بنوك سويسرية وغير سويسرية، إلى ذلك اعتمدنا سياسة محافظة في إدارة الأموال تتميّز بالدرس المعمّق للأسواق، ولا يهمنا إذا ارتفع السوق 100 في المئة ونحن ارتفعنا 20 في المئة فقط على سبيل المثال. نعمل بشكل مريح ومن دون تهور ومعظم الأغنياء يفضّلون أن تنمو أموالهم بسرعة معقولة وعلى نحو مضمون وهذه الذهنية – خلافاً لما يظن البعض – تتلاءم مع ذهنية الزبائن العرب، وأعتقد أن هذه السياسة تؤدي إلى الاحتفاظ بالزبائن لفترة طويلة، أما زبائننا فهم بصورة أساسية عرب من لبنان، سوريا، المملكة العربية السعودية ومغتربين عرب في سائر أنحاء العالم".

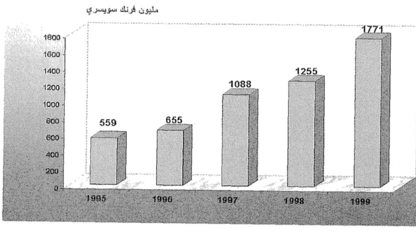
ولكن يتردد أن الزبائن العرب يفضلون التعامل مع البنوك الأجنبية للإبقاء على ثرواتهم بعيدة عن معرفة أبناء جنسهم، فهل هذا صحيح؟ يجيب مدير عام "بانوريان": "السرية المصرفية متوافرة في كل البنوك سواء كانت عربية أو أجنبية، والواقع أنه إذا كانت المؤسسة إدارتها وموظفوها من العرب ويتفهمون ذهنية وعقلية العميل، فإن ذلك يخلق نوعاً من العلاقة الحميمة الجيدة

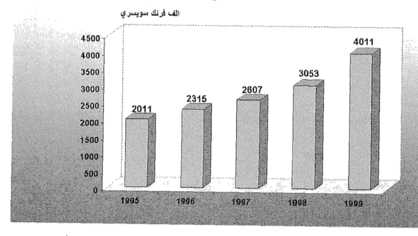
والتي تنعكس تسهيلاً في المعاملات".

التنويع القطاعي

وإذا كان "بنك بانوريان" يعتمد سياسة محافظة فلا بد أن يعتمد من أجل ذلك سياسة التنويع في المحفظة الإستثمارية فكيف تبدو الصورة؟ يجيب الأزهري: "في هذه الأيام في ظل العولمة لم يعد التنويع جغرافياً بوجود صناعات أو قطاعات باتت عالمية مثل الإتصالات والمعلوماتية. وفي أوروبا حيث الحدود مفتوحة لا فرق بين بلد وآخر، أصبح التنويع مرتبطاً بالقطاع، ونحن نوزع محفظتنا على قطاعات مختلفة ولكن مع الأسف لوجود بعض المصارف التي تدير أموال الناس وتضع الإستثمارات في قطاع واحد، وهذا أمر خاطئ وله محاذير حتى ولو كان هذا القطاع مزدهراً، كذلك التنويع مهم بالنسبة إلى سلة العملات".

وهل ثمة حصة للمنطقة العربية ضمن هذه المحفظة؟ يقول الأزهري: "بصراحة... الزبون الذي يقصد سويسرا لا يقصدها ليستثمر من خلال مصرف سويسري في بورصة عربية، كما أن الأسواق العربية، كما هو معلوم، لا تمثل سوى نسبة ضئيلة من الأسواق العالمية. بشكل عام، أكثرية المحافظ هي لسندات وأسهم في الخارج، ولكن هناك حالات إستثمار في المنطقة مثل السندات التي أصدرتها الحكومة اللبنانية خلال الأعوام الماضية والتي يبرز طلب عملائنا عليها. وكذلك الأمر بالنسبة إلى الإصدارات الصادرة عن بعض البلدان العربية، أما نحن كـ"بنك بانوريان" فان نشاطنا موجه نحو الأسواق الخارجية".





بانوريان و "لبنان والمهجر"

في نهاية الأمر، لا بد من التوقف عند العلاقة بين "بنك بانوريان" و"بنك لبنان والمهجر"، وماذا يعطي كل منهما للآخر وماذا يأخذ؟ يجيب سعد الأزهري: "هناك تكامل، فهناك "بنك بانوريان" في جنيف وهو مؤسسة سويسرية برأس مال سويسري ويخضع لإشراف السلطات السويسرية، وعندما يأتي الزبون فإنه تحت مظلة السرية المصرفية السويسرية، هذه المؤسسة مستقلة وتابعة لمجموعة عالمية، الأمر الذي يمنح الزبون شبكة من العلاقات التي تسهل عملياته المختلفة، كذلك هناك تعاون من حيث التسويق فهناك مغتربون لبنانيون وعرب يهمهم فتح حسابات لدينا سواء في سويسرا أو في فرنسا أو في لبنان، وفي هذه الحالة يتم تنسيق تسويقي في الاتجاهين".

ولكن هل يلعب "بانوريان" دور وحدة الـPrivate Banking في "لبنان والمهجر" حيث أن هذا النشاط يتطلب كوادر معينة ذات كلفة عالية؟ يقول الأزهري: "لدى المجموعة في لبنان بنك للأعمال يتابع الـPrivate Banking On Shore -، وبنك لبنان والمهجر للأعمال يتطور بشكل جيد ويقدم خدمات ممتازة. وعندما يحصل الإستقرار السياسي والإقتصادي في المستقبل فإن لبنان يستطيع أن يلعب دوراً كبيراً على صعيد الصيرفة الخاصة، خصوصاً بفضل توافر العنصر البشري المؤهّل والذي يتقن لغات عدة، إضافة إلى نظام السرية المصرفية، من هنا للبنان دور حيوي لكنه يبقى رهناً بالإستقرار السياسي والإقتصادي. حالياً لا تتوافر في لبنان برامج كمبيوتر متطورة تسهّل العمل في الـPrivate Banking، وهذا التطور سيتحقق عندما تكبر السوق. وللمناسبة نحن في البنك حققنا تطوراً كبيراً على مستوى المعلوماتية، ولدينا أنظمة متطورة لإدارة حسابات ومحافظ الزبائن، وهذه الأنظمة هي من مؤسسة سويسرية متخصصة إعتمدناها وأدخلنا عليها التطوير اللازم".

وأخيراً، هل التشكيك في السرية المصرفية في محله؟ يؤكد سعد الأزهري مُنهياً حديثه: "تتمتع سويسرا باستقرار إقتصادي وسياسي كاملين وهذا ما يشجع على اللجوء إليها، ولدينا هنا السرية المصرفية ولكن لغير المجرمين وأموال المخدرات". ■

رئيس "بنك مصر" د. بهاء حلمي:

استراتيجيتنا الجديدة اقتحام سوق التجزئة



القاهرة – محمود عبد العظيم

إنتهى "بنك مصر" – ثاني بنوك القطاع العام المصرية حجماً – من إعداد ستراتيجيته التشغيلية الجديدة للعامين المقبلين، وذلك بعد طرح هذه الستراتيجية للحوار العام خلال مؤتمر مديري البنك السنوي الذي عقد مؤخراً.

والستراتيجية الجديدة للبنك والتي تمّ إعدادها استرشاداً بدراسات حديثة تمّ إجراؤها على السوق في مصر، تستهدف التحول التدريجي نحو أهداف أكثر راديكالية، مقارنة بدور البنك التاريخي، حيث تخصص في تمويل المشاريع الصناعية وهي الوظيفة التاريخية لـ"بنك مصر" منذ إنشائه على يد مؤسسه **طلعت باشا حرب** منتصف العام 1920.

الآن يسعى "بنك مصر" – ليس للتخلص من هذا الإرث التاريخي كما يظن منافسوه من البنوك الحكومية الأخرى، ولكن لتطوير أدواته ووظائفه لتصبح أكثر مرونة وواقعية في التعامل مع مستجدات السوق.

وحسبما ذكر لـ"الإقتصاد والأعمال" **د. بهاء حلمي** رئيس مجلس إدارة "بنك مصر" فإن أبرز ملامح هذه الستراتيجية تعتمد على الدخول المكثّف في مجال الخدمات المصرفية الجديدة مثل خدمات التجزئة وتمويل المشتريات وطرح برامج جديدة لخدمة العملاء مثل تحصيل فواتير الكهرباء والتلفون وأقساط السيارات والشقق السكنية.

تنمية الفكر المصرفي

وقال رئيس البنك أن السمة الثانية في الستراتيجية الجديدة لـ"بنك مصر" تتمثل في تنمية الفكر المصرفي الحاكم للسياسات وتنمية مهارات التنفيذ لدى مستويات الإدارة المختلفة، ومن ثم فقد قرر البنك إعتماد مبالغ إضافية لتمويل عمليات التدريب المكثفة التي تنفذ حالياً وأخرى سيتم تنفيذها مستقبلاً، وسوف يستفيد منها عدد كبير من العاملين في البنك خصوصاً في إدارات الإئتمان والحاسوب والتسويق المصرفي وإدارة العمليات الخارجية وغرف المعاملات الدولية.

وقال أن برامج التدريب سوف تتم داخل مصر وجزء منها سينفذ خارج مصر وبالتعاون مع مؤسسات مالية عالمية وبنوك دولية كبرى. واعترف رئيس "بنك مصر" بوجود منافسة قوية في السوق يمثّلها الدخول المكثّف للبنوك الدولية لمصر وهو ما حدث مؤخراً، مشيراً إلى أن هذه المنافسة سوف تكون في مجال خدمات التجزئة.

وقال ان على البنوك المصرية الاستعداد لمعركة شرسة حتى لا تلتهم هذه البنوك السوق، وأن هذه المعركة سوف تكون أدواتها التقنية التكنولوجية المستخدمة في البنوك والعناصر البشرية المدربة القادرة على تطوير وظائف ودور البنوك والإستجابة السريعة لمتغيرات السوق.

وقال: "ليس من حقنا إنتقاء هذا الدخول المكثّف للبنوك الأجنبية للسوق المصرية، فنحن إرتضينا أن نكون سوقاً مفتوحة تقبل المنافسة وهذا أمر صحي وفي مصلحة السوق وعملاء البنوك".

لا توجد مشكلة

ورداً على سؤال لـ"الإقتصاد والأعمال" حول ظاهرة هروب بعض رجال الأعمال المصريين للخارج وما يستتبع ذلك من الحديث حول حصول هؤلاء الهاربين على قروض بملايين الجنيهات من البنوك وعجزهم عن سدادها قال **د. بهاء حلمي** – الذي يشغل في الوقت ذاته منصب نائب رئيس اتحاد البنوك المصرية – أن هؤلاء الهاربين من رجال الأعمال لا يمتلكون الشجاعة الكافية لمواجهة مشاكلهم لأن هروبهم ليس حلاً وتصرفهم هذا يجب اعتباره "قلة حيلة" وأن تكليفهم لآخرين بالتفاوض مع البنوك نيابة عنهم أمر غير مجدٍ على الإطلاق لأن هذا السلوك من شأنه تعقيد الأمور وليس حلها.

وأوضح أن الأمر يتضمن الكثير من المبالغات لأن أحداً لا يأتي إلى البنك – أي بنك – ليحصل على حقيبة مليئة بـ"البنكنوط" ثم يتوجه بها إلى المطار هارباً من البلاد، ولكن هناك البعض الذي قد يواجه مشكلات تسويقية أو تمويلية في نشاطه ويعجز عن التعامل مع هذه المشكلات فيختار الطريق السهل وهو الهروب إلى خارج البلاد ومن ثم لا يمكن القول أن الحالات الفردية التي تمت مؤخراً في هذا السياق بمثابة ظاهرة وبالتالي لا توجد مشكلة ولا يوجد مبررات للقلق وإن كان من واجب البنوك إتباع كافة السبل لاسترداد مديونياتها لدى هؤلاء المستثمرين خصوصاً وأنه من المؤكد أن لدى البنوك الدائنة ضمانات مقابل هذه المديونيات.

> **رجال الأعمال الهاربين "قليلو الحيلة" وعلى البنوك تحصيل مديونياتها بكل الوسائل**

القانون ليس حلاً

وحول مشكلة الرهن العقاري والقانون الذي تقدمت به الحكومة مؤخراً لمجلس الشعب والذي يقضي بالسماح للبنوك بتمويل المشروعات العقارية قال رئيس "بنك مصر" أن القانون وحده لن يكفي لحل مشكلة الإسكان في مصر ولكن القانون هو حلقة من ضمن سلسلة حلقات.

كما أن السماح للبنوك التجارية بتمويل إستثمارات عقارية أمر محفوف بالمخاطر لأن هذه الأنشطة تحتاج لتمويل طويل الأجل، وأن الأموال المتاحة للبنوك التجارية هي ودائع قصيرة الأجل ومن ثم لا تصلح البنوك التجارية لمثل هذا النشاط. وقال أن الحل يكمن في إنشاء مؤسسات تمويل وسيطة ومؤسسات أخرى لتوريق الديون وشراء الديون حتى يمكن للقانون الجديد المساهمة في حل مشكلة السوق العقارية. ■

إندماجات وسط البنوك الإسلامية

دار المال: لمجموعة مصرفية رأس مالها 800 مليون دولار

الأمير محمد الفيصل آل سعود

توقّعت مصادر مصرفية في البحرين ان تستكمل مجموعة دار المال الاسلامية اندماج عدد من شركاتها التابعة والعاملة في القطاع المصرفي والاستثماري مع نهاية العام الجاري وذلك في خطوة تستهدف انشاء مجموعة مصرفية موحّدة برأس مال يراوح بين 600 و800 مليون دولار أميركي. وتأتي هذه الخطوة متزامنة مع قيام مجموعة دله البركة بتأسيس مجموعة البركة المصرفية والتي سوف تضم كافة البنوك وشركات التأمين التابعة للمجموعة والتي يقدّر عددها بنحو 12 بنكاً وشركة (عدد فبراير 2000 للإقتصاد والاعمال).

وفي المرحلة الاولى من عملية تجميع مصارف مجموعة دار المال، أقرّت الجمعية العمومية غير العادية لكل من مصرف فيصل الإسلامي – البحرين، والشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي خلال الشهر الماضي دمج المؤسستين الشقيقتين، وذلك بعد موافقة الجهات الرسمية في البحرين. وقال الامير **محمد الفيصل آل سعود** رئيس مجموعة دار المال ورئيس مجلس ادارة مصرف فيصل الإسلامي – البحريني انه من المتوقع اتمام الاجراءات القانونية والمالية والادارية لعملية الدمج في مدة أقصاها ستة أشهر، موضحاً بأنه قد تقرر ايضاً ان يطلق على المؤسسة الجديدة مصرف البحرين الشامل، وتمّ زيادة رأس المال المصرّح به الى 500 مليون دولار، والمدفوع الى 230 مليون دولار. وتمتلك مجموع دار المال 52 في المئة من رأس مال مصرف فيصل و 100 في المئة من رأس مال الشركة الاسلامية للإستثمار.

ووفقاً للمصادر المصرفية فإن البدء بهاتين الشركتين يعود إلى كونهما تقعان في البحرين ما يسهل عملية دمجهما قانونياً وبنيوياً. أما خلال المرحلة الثانية من التجميع والتي يتوقع ان تستكمل مع نهاية العام، فإنها ستشمل كل من الشركة الاسلامية للإستثمار الخليجي في البهامس والشركة الاسلامية للإستثمار الخليجي في الشارقة واللتين تمتلكهما المجموعة بالكامل.

يذكر ان مجموعة دار المال الإسلامي تأسست العام 1981 في البهامس، ولهذه المؤسسة شبكة واسعة تغطي أربع قارات وتضم شركات فرعية إقليمية متكاملة تمكّنها من الإستجابة لإحتياجات وظروف الأعمال على النطاق المحلي. وعلى أساس هذا الهيكل الجغرافي تعمل مجموعة دار المال الإسلامي كحلقة وصل بين مراكز العالم المالية الرئيسية والبلدان الإسلامية التي تربطها بالمجموعة علاقة خاصة ويتجاوز مجموع أصول المجموعة المليار دولار، كما ان حقوق المساهمين تجاوزت 250 مليون دولار العام 1999.

وتتألف المجموعة من ثلاثة قطاعات أعمال رئيسية: الإستثمار والعمل المصرفي الإسلامي (إدارة الأموال)، التأمين الإسلامي وإعادة التأمين الإسلامي (التكافل وإعادة التكافل).

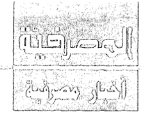
وتمارس المجموعة الأعمال المصرفية الإسلامية بأشكال مختلفة: إدارة الأموال والخدمات المالية في سويسرا، العمل المصرفي الإستثماري في البحرين وباكستان، العمل المصرفي في مجاليّ التجارة وتجارة التجزئة في أنحاء أخرى من العالم. والشركات الإستثمارية موجودة في البحرين ومصر وباكستان وقطر والإمارات العربية المتحدة. وتوجد شركات تكافل وإعادة تكافل تابعة لدار المال الإسلامي في البهامس ولوكسمبورغ والمملكة المتحدة، وتقدم هذه الشركات خدمات التكافل وإعادة التكافل إلى المجتمع الإسلامي في أوروبا وآسيا.

وتعمل الشركتان الإسلاميتان للإستثمار الخليجي في الشارقة والبهامس من خلال 26 فرعاً في منطقة الخليج، وتحقق هاتان الشركتان تقدماً مستمراً، كما يبلغ عائدهما على قيمة حقوق المساهمين 25 في المئة في السنة.

أما بالنسبة لربحية الشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي (البحرين) فهي تتركز أساساً في وحدة التمويل التجاري والعمليات المشتركة، فقد بلغ الحجم الإجمالي للصفقات التي أبرمت في العام 1999 أكثر من 800 مليون دولار أميركي.

نبيل نصيف

وبالنسبة لمصرف فيصل الإسلامي – وبحسب رئيسه التنفيذي **نبيل عبدالاله نصيف** – فإن إجمالي موجوداته تخطت 3 مليارات دولار العام 1999، أما صافي الارباح فقد انخفضت بصورة حادة لتبلغ 5،2 ملايين دولار مقارنة مع 17،3 مليون دولار العام 1998، وذلك بسبب المشاكل التي واجهها البنك في الباكستان وبعض التمويلات والاستثمارات طويلة الأجل، الأمر الذي استدعى اقتطاع احتياطي اضافي قدره 8،5 ملايين دولار، بالاضافة الى الاحتياطيات السابقة لعام 1998 والبالغة 22،3 مليون دولار. ■



"البنك الأهلي التجاري" يكرّم موظفيه



عبدالله باحمدان يسلم الجائزة لأحد موظفي البنك

أكّد الشيخ **عبد الله سالم باحمدان** رئيس مجلس إدارة "البنك الأهلي التجاري" والعضو المنتدب أن المسؤولين في البنك انتهوا من وضع ستراتيجية جديدة للسنوات الثلاث المقبلة.. وأن هذه الستراتيجية تتواكب وكافة المتغيرات المحلية والعالمية، مشيراً إلى أننا ندخل عصر العولمة الذي يعني حرية التجارة في السلع والخدمات، وإنشاء البنوك العملاقة عبر الإندماجات وانتشار الصيرفة الإلكترونية وتحول في الوظائف الأساسية للبنوك، وذلك بالتركيز على قطاعيْ الأفراد والمؤسسات الصغيرة وتحويل الشركات من خلال الوساطة المالية بدلاً من الإقراض المباشر وتقديم الخدمات للعملاء إلكترونياً....

جاء ذلك في كلمة ألقاها في الحفل الذي أقامه "البنك الأهلي التجاري" لتكريم موظفيه الذين أمضوا عشرين عاماً في خدمة البنك ولا زالوا على رأس العمل، وأعرب عن سعادته بلقاء النخبة المتميزة من منسوبي البنك الذين يواصلون العطاء طوال هذه السنوات التي هي خير دليل على قدرة العطاء والولاء لهذا الصرح الكبير الذي وصل إلى هذه المكانة بعطاء أبنائه، موضحاً أن حفل التكريم الذي يقام للسنة السادسة على التوالي ما هو إلا اعتراف وتقدير من البنك لكل المكرمين. وأكد **عبد الهادي شايف** المدير العام للبنك على ضرورة التخطيط للمستقبل بإرادة صلبة حتى نصل بهذا الكيان الإقتصادي الكبير إلى أبعد من ذلك خلال ثلاث سنوات، وقال: "إذا لم ننجح في إحداث نقلة نوعية تواكب المستجدات الراهنة سنتخلف عن الركب والمسيرة، لأن الحدود ستفتح على مصرعيها عاجلاً أم آجلاً..".

وأوضح **فاروق صالح عيد** مدير العلاقات العامة للبنك أنه من حسن الطالع أن يتم تكريم منسوبي البنك في أول أيام العام الهجري الجديد 1421 هـ، وبعد تشكيل مجلس الإدارة الجديد برئاسة الشيخ **عبد الله سالم باحمدان**، وضمّ نخبة تمثّل خيرة أبناء الوطن.

"السعودي البريطاني" يطوّر برنامج الامتياز الماسي

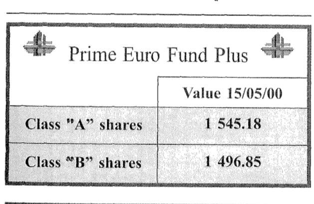


سليمان الحمدان

في سعيه المتواصل للإرتقاء بمستوى خدماته على المستوى المحلي والعالمي طوّر "البنك السعودي البريطاني" مؤخراً برنامج الامتياز الماسي حيث تمّ ربطه ببرنامج Premier الخاص بمجموعة HSBC المصرفية العالمية الذي يشتمل على العديد من المزايا الدولية واسعة النطاق. وهذه الخطوة الكبيرة سوف تمكّن عملاء "البنك السعودي البريطاني" من الحصول على خدمات مصرفية مميزة وراقية عند اجراء تعاملاتهم مع فروع البنك وكذلك جميع مكاتب مجموعة HSBC المصرفية التي يزيد عددها عن 5000 فرع متواجدة في 80 بلداً ومقاطعة حول العالم.

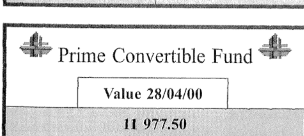
وقال **سليمان بن عبد الله الحمدان** مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في البنك "ان برنامج الامتياز الماسي المقدّم من "البنك السعودي البريطاني" يمثّل قمة مستويات الخدمة المصرفية الشخصية التي يقدّمها البنك للنخبة من عملائه، وان ستراتيجية البنك في طرح مثل هذه الخدمة المميزة تعتمد على سياسة ثابتة لدى البنك مؤداها الإلتزام التام بتوفير أرقى مستويات الخدمة المصرفية الشخصية للعملاء والسعي الدؤوب لتلبية كافة احتياجاتهم المصرفية وتطلعاتهم".

وبرنامج الإمتياز الماسي "Premier" يقدّم مجموعة خدمات المساعدة الدولية التي تضمن لعميل البنك الأمان وراحة البال عند



Prime Euro Fund Plus

	Value 15/05/00
Class "A" shares	1 545.18
Class "B" shares	1 496.85

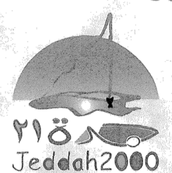


Prime Convertible Fund

Value 28/04/00
11 977.50

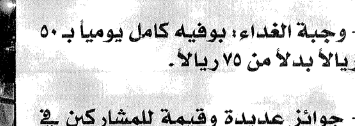
يا جدة .. راجعين!











- وجبة الغداء: بوفيه كامل يومياً بـ ٥٠ ريالاً بدلاً من ٧٥ ريالاً.

- جوائز عديدة وقيمة للمشاركين في الغداء، يجري السحب عليها يوم الجمعة من كل أسبوع.

الناس على هنا جايين

٢٨ صفر إلى ٣٠ ربيع الثاني ١٤٢١هـ

مع تحيات فندق الرمال

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال:
فندق الرمال ساندس هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة

تواجده خارج المملكة ومنها على سبيل المثال خدمات السفر والخدمات المالية، بالإضافة إلى العديد من الخدمات الخاصة الأخرى.

عثمان بنجلون يوسّع شراكاته



عثمان بنجلون

أبرم "البنك المغربي للتجارة الخارجية" الذي يرأسه **عثمان بنجلون** مجموعة من الاتفاقيات مع مؤسسات مالية وبرتغالية وايطالية تمكّنه من المساهمة في رأس مال هذه المؤسسات. وينص هذا الاتفاق على شراكة مع مجموعة "اسبريتو سانتو" البنكية البرتغالية الخاصة ويقضي بإحداث مساهمة متقاطعة للجانبين بقيمة 25 مليون دولار، وستساهم مؤسسة عثمان بنجلون كذلك في رأس مال بنك "ايبال أداب إيطاليان" بما قيمته 13 مليار ليرة ايطالية أي نحو سبعة ملايين دولار، كما فاز "البنك المغربي" بطلب عروض لاقتناء 51 في المئة من أسهم "البنك المالي للقرض والايداع" بشراكة مع "بنك التنمية بمالي" بما قدّره عشرة ملايين دولار.

"البنك السعودي العالمي" رئيس جديد لتسويق وادارة الأصول

أعلن "البنك السعودي العالمي" - مركزه لندن - عن تعيين **تيم جاكسون** رئيساً للمبيعات والتسويق في شعبة إدارة الأصول في البنك، وهو شخصية بارزة في أعمال إدارة الأصول.

وعلّق **جيفري هيليارد** رئيس شعبة إدارة الأصول في "البنك السعودي العالمي": "إن هذا التعيين يعتبر جزءاً من سلسلة خطوات لتعزيز تسويق منتجات البنك الإستثمارية، ويأتي ذلك في أعقاب تملك "بنك الخليج الدولي" المتمركز في البحرين لـ"البنك السعودي العالمي" في العام الماضي".

وقال: "منذ أن أصبحنا جزءاً من "بنك الخليج الدولي" أصبح لدينا اتصال بقاعدة أكبر من العملاء في منطقة الخليج. ويتمتع **تيم جاكسون** بخبرات واسعة في هذا المجال ولديه معرفة بالشرق الأوسط منذ سنوات عدة، وسيقوم بدور قيادي في تعزيز تواجدنا في السوق بما يمكننا من تقديم منتجات وخدمات جديدة تفي بالإحتياجات المتنوعة والمتغيرة للمستثمرين في المنطقة".

وسيمارس **جاكسون** مهامه من مكاتب "بنك الخليج الدولي" في البحرين، حيث سبق أن كان مديراً لدى بيرينغ لإدارة الأصول

ومسؤولاً عن مكتبهم في البحرين لخمس سنوات، وعمل قبل ذلك في مؤسسة غارتمور المالية لمدة 15 عاماً وأصبح لاحقاً متخصصاً في الشرق الأوسط.

وقال **تيم جاكسون** إن لـ "البنك السعودي العالمي" باع طويل ومعرفة بأسواق الإستثمار في الشرق الأوسط وأكبر دليل على ذلك اداؤه الممتاز الذي تحقق بدعم من فريقه المتخصص في لندن. ومع الدعم الذي يحظى به من "بنك الخليج الدولي" المعروف بملاءته سيتمكّن البنك من توسيع خدماته الإستثمارية، وسيتناول الدور الذي سأقوم به إكتشاف وتعزيز مجالات التمازج بين نشاطات "بنك الخليج الدولي" و"البنك السعودي العالمي" بالإضافة إلى تطوير مستويات الخدمة والمنتجات لتقديمها لعدد أكبر من العملاء الجدد وتحقيق أكبر قدر من التعاون في المجالات المطلوبة في أسواق اليوم".

بنك مان - أهلي للإستثمار
صندوق للإستثمارات البديلة

يقدّم "بنك مان - أهلي للإستثمار" ش.م. صندوقاً جديداً للإستثمارات البديلة يسمح باستعادة 100 في المئة من رأس المال الأصلي المستثمر عندما تصل القيمة الصافية لموجودات الصندوق إلى نسبة 150 في المئة ويواصل التعامل في قيمة الأرباح بينما يحافظ على العائدات الأصلية المستهدفة.

وأوضح **فخر الدين خواجة**، العضو المنتدب لـ "بنك مان أهلي للإستثمار" قائلاً: "تعتبر خاصية التحويل الجديدة فريدة وتمثّل تطوّراً مهماً في تنظيمات الإستثمارات البديلة. لقد حققت أربعة صناديق سابقة تستخدم المحرّك الإستثماري نفسه الذي يستخدمه صندوق مان - أهلي كونفرتر ليمتد عائدات متفوقة تبلغ نحو 20 في المئة في السنة منذ تاريخ تأسيس كل منها".

وقال **جون كيلي**، عضو مجلس إدارة "بنك مان - أهلي للإستثمار" وأي دي آند اف مان انفستمنت بروداكتس: "تمّ تطوير صندوق مان - أهلي كونفرتر ليمتد إستجابة للطلب على الضمان قصير الأجل والرغبة في الحصول على أداة إستثمارية يدعمها التمويل المصرفي".

واختتم **جون كيلي** حديثه قائلاً: "يلبي مان - أهلي كونفرتر ليمتد هذه المتطلبات عن طريق إتاحة إمكانية إعادة رأس المال الأصلي للمستثمرين بعد مدة من التداول الناجح، ثم سيقوم الصندوق بالتحويل إلى أسلوب أكثر جرأة في الأداء يهدف إلى تحقيق عائدات ضخمة جداً. نحن نعتقد أن زيادة معدّل التذبذب المرتبط بهذه العائدات العالية والمرتفعة سيكون مقبولاً للمستثمرين نظراً لأنه سيكون قد سددت لهم بالفعل القيمة الأصلية لاستثماراتهم".

ويستهدف صندوق مان - أهلي كونفرتر ليمتد تحقيق مكاسب رأسمالية كبيرة على المدى المتوسط تبلغ نحو 18 في المئة في السنة. ■

ارامكس تضمن لكم تسليم شحناتكم قبل التاسعة صباحاً

صباح الخير ياخليج

خدمة «صباح الخير ياخليج» هي الخدمة الأولى في الخليج التي تضمن تسليم شحناتكم قبل أن تشير عقارب الساعة إلى التاسعة صباحاً. وإذا لم تصلك الشحنة قبل الساعة التاسعة صباحا فنحن نعدك بأن تكون شحنتك التالية مجانية تماماً. لذلك فإن *ارامكس* تضمن لك أن تبدأ يومك على الموعد.



www.aramex.com

قطر | الدوحة تلفون ٤٢٦١٠١ الكويت | الكويت تلفون ٢٤٤٦٤٠٠
السعودية | الظهران تلفون ٨٩١٠٠٣٦ جدة تلفون ٦٦٣٤٠٠٠
الرياض تلفون ٤٧٣٠٦٢٧ الإمارات | أبو ظبي تلفون ٢٦٨٦٤٦
دبي تلفون ٨٢١٥٧٨ البحرين | المنامة تلفون ٥٣٧٥٠٥





شريطة توافق بعض الشروط. لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال بمندوب خدمات العملاء.

لا يصحّ إلا الصحيح

في النهاية... لا يصح إلا الصحيح، والأمر ينطبق في العالم الحسي كما الافتراضي، والمبادئ التي تنطبق على المؤسسات التجارية هي نفسها تتحكم بالتجارة الإلكترونية.

وفي النهاية أعادت أسواق رأس المال ومؤشرات البورصات العالمية الأمور إلى نصابها والأسواق إلى اتزانها وتقييم الشركات الافتراضية إلى معدلات طبيعية وتبين للعديد من المغامرين أن ما يأتي سريعاً يذهب سريعاً.

فخلال العام الماضي ومطلع العام 2000، وصل تقييم شركات الإنترنت إلى معدلات صاروخية، وانقلبت المفاهيم المالية والاقتصادية رأساً على عقب وبتنا نرى فتياناً يملكون مواقع شبكية عمرها أشهراً بل أسابيع وأحياناً أيام، وقد وصلت قيمة هذه المواقع السوقية إلى مليارات الدولارات.

كما شهدت الأسواق فوائض في الرساميل والقروض المخصصة للاستثمار في العالم الافتراضي من دون طلب دراسات جدوى ومن دون تقييم خطة العمل ومخاطر السوق.

إلى أن أفاقت الأسواق على انهيار حاد في مؤشر "ناسداك" الأميركي، الذي بات يعتبر مؤشر الاقتصاد الجديد، رافقه هبوط في مؤشر "داوجونز" الذي تأثر بانهيار أسعار أسهم التكنولوجيا في السلة المكونة للمؤشر.

ولكن الملاحظ أن "ذكاء السوق" حيّد شركات الإنترنت ذات القاعدة الصلبة والتي تحترم أصول العمل "التقليدي" عن الشركات المغامرة، ففي وقت اضمحلت القيمة السوقية لبعض شركات الإنترنت، حافظ بعضها الآخر على معدلاته بل شهد نمواً، مثل شركة أمازون الإنترنتية التي وظفت مؤخراً أموالاً طائلة في تشييد المستودعات وتطوير أساليب خدمة الزبائن بشكل فعّال وسريع.

وقد فرضت المتغيرات السوقية إجراءات سريعة مثل الدمج والتكتل بين شركات الإنترنت الصغيرة الحجم وبيع مواقع إنترنتية إلى شركات "حسية". واللافت أن الشركات العالمية المعروفة سرّعت خططها للدخول إلى العالم الرقمي بعد الاتزان الذي شهدته السوق مؤخراً، وكانت قد أحجمت سابقاً بانتظار عودة السوق إلى رشدها.

ولكن لا يمكن أن نغفل هنا أهمية دور الرواد في إدخال العالم إلى العصر الرقمي، تماماً كدور الرواد في العصر الصناعي وعصر تقنية المعلومات، ففي كل ريادة مغامرة، والبقاء للمغامر الذكي الذي يطبق أصول العمل القديم على أساليب العلم الحديث.

وقد يكون العالم العربي استفاد من وقفة المتفرج بانتظار نضج التجربة الإنترنتية في العالم، إلا أن الوقت حان الآن لتطوير خطط عمل إلكترونية مدروسة والبدء بتنفيذها، وإلا فاتنا قطار المسافرين الجديد بعد أن كان فاتنا في السابق قطار المغامرين.

الإنترنت في السعودية



بعد عام ونصف من دخول الانترنت إلى السوق السعودية، وتعميم خدماتها على 135 ألف مشترك، وانخفاض عدد مزودي الخدمة من 41 الى 29 شركة، بات أمام المسؤولين عن هذا القطاع اهتمامات جديدة تنتقل من طور إدخال الخدمة إلى توسيع رقعة انتشارها وتعميم فائدتها على الشريحة الأوسع من المواطنين.

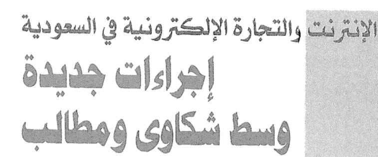
ولبلوغ هذا الهدف كان لا بدّ من اعادة النظر بتسعير الخدمات وتنظيم القطاع وإدخال التقنيات الجديدة وغيرها من القضايا.

وكانت باكورة التحركات إعلان مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية بتخفيض كلفة خدمة الإنترنت التي تدفعها شركات تزويد الخدمة بدلاً لربطها بالشبكة بنسبة 45 في المئة. كما بدأت شركة الاتصالات السعودية بتشديد الرقابة على عمليات الاتصال بالشبكة عبر الأقمار الصناعية. وتمّ تشكيل لجنة دائمة برئاسة وزارة التجارة مهمتها درس واقع التجارة الإلكترونية وإمكانية تفعيلها في المملكة.

الاقتصاد والأعمال سلطت الضوء على ملف الانترنت في السعودية عبر عرض معطيات السوق الحالية والقضايا المطروحة على بساط البحث وطبيعة العلاقة بين المسؤولين عن القطاع والمزودين والمستخدمين، كما قابلت عدداً من أبرز هؤلاء للوقوف على آرائهم ونظرتهم لواقع الامور ومستقبلها، التفاصيل في الصفحات التالية.

الإنترنت والتجارة الإلكترونية في السعودية

إجراءات جديدة وسط شكاوى ومطالب



الرياض، خطار زيدان

مضى نحو عام ونصف العام على دخول خدمات الإنترنت إلى السوق السعودية، بعد أن صدر قرار من مجلس الوزراء أناط بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية مهمة إدخال خدمة الإنترنت بالتنسيق مع وزارتي البرق والهاتف والمالية. وتقوم المدينة باستئجار خطوط اتصال دولية من شركات ناقلة، وذلك عن طريق شركة الإتصالات السعودية. وقد حصلت في حينها 41 شركة على تراخيص تخوّلها تقديم الخدمة إلى المشتركين، وذلك بناءً لشروط معينة، تأخذ في الإعتبار الوضع المالي، والقدرات الفنية والبشرية. إلا أن عدداً منها انسحب أو اندمج، وتقوم اليوم 29 شركة سعودية بتقديم خدمة الإنترنت إلى نحو 135 ألف مشترك.

وجاء الإعلان الأخير لمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بتخفيض كلفة خدمة الإنترنت التي تدفعها شركات تزويد الخدمة بدلاً لربطها بشبكة الإنترنت الدولية بنسبة 45 في المئة، نتيجة للإنطباع العام السائد لدى الشركات المزوّدة من جهة والمستخدم النهائي من جهة أخرى أن الأسعار مرتفعة، خصوصاً إذا ما قارناها بدول أخرى في العالم والمنطقة. كما جاء هذا الإعلان بعد تسرب شائعات عدة مفادها أن بعض الشركات المزوّدة تقوم بتأمين الإتصال بالإنترنت الدولي بواسطة الأقمار الصناعية، بسبب أن الكلفة أقل بنسبة تراوح ما بين 60 و 80 في المئة، وذلك على الرغم من عدم قانونية



هذا الإجراء.

وتمّ تخفيض كلفة سعة 512 ألف بت في الثانية بالنسبة لمقدمي الخدمة (الحد الأدنى للإرتباط بالإنترنت الدولي) من 112 ألف ريال شهرياً إلى 61740 ريالاً، كما تم تخفيض قيمة السعة نفسها للجامعات والدوائر الرسمية من 88 ألف ريال شهرياً إلى 49392 ريالاً. وشمل التعديل أيضاً أسعار الاشتراكات الشهرية، حيث وضع الحد الأدنى عند 50 ريالاً بدلاً من 100 والحد الأعلى 100 ريال بدلاً من 150، وأصبح سعر ساعة الإستخدام يراوح ما بين ريال و 3 ريالات بدلاً من ريال ونصف و4 ريالات ونصف، وتمّ تعديل نظام الإتصال المفتوح الذي يعتبر اختيارياً ليصبح ما بين 110 ريالات و 380 ريالاً بدلاً من 190 ريالاً و 430 ريالاً.

والمعروف أن ما تدفعه الشركات المزوّدة فعلياً هو سعر خط E1، الذي يربطها بشركة الإتصالات السعودية بسعة 2 ميغابايت، والذي يبلغ 49 ألف ريال شهرياً، إضافة إلى المنفذ على الإنترنت الدولي عن طريق مدينة الملك عبدالعزيز بقيمة 61740 ريالاً (بدلاً من 112 ألفاً في السابق) لكل 512 ألف بت في الثانية، إضافة إلى المنافذ بقيمة 50 ريالاً لكل منفذ (يلزم لكل 512 ألف بت 140 منفذاً).

وتشير أصابع الإتهام إلى بعض الشركات المزوّدة (خمس شركات أو أكثر) تقوم بعملية الربط بشبكة الإنترنت الدولية عبر الأقمار الصناعية بدلاً من المرور عبر مدينة الملك عبدالعزيز، وتبلغ كلفة عملية الربط هذه نحو 7 أو 8 آلاف دولار شهرياً. كما يشاع أن البعض ممن هم خارج الشركات المزوّدة يمارس هذا النشاط أيضاً، وفي حين أن الشركات تتبادل التهم بين بعضها فإنها جميعها تنفي الأمر عن نفسها. وتنشط عمليات عرض هذه الخدمة من قبل مندوبي بعض الشركات الأجنبية، في حين لا زالت حتى الآن النسبة العظمى ترفض هذا الإجراء، نظراً إلى عدم قانونيته، والأخطار المترتبة عليه لناحية مستوى الخدمة ومدى استمراريتها وتأمين أشغال الصيانة، وغيرها، إضافة إلى كونه يشكل هدراً للأموال العامة كون شركة الإتصالات ومدينة الملك عبدالعزيز لا يستفيدون منه شيئاً. ومن الإتهامات الأخرى

التي تطلقها بعض الشركات المزوّدة على بعضها، استعمال الخدمات الصوتية، أو ما يسمى Voice Over IP، أو خدمات الإتصال من فاكس إلى فاكس أو من كمبيوتر إلى فاكس، Fax Over IP، لإجراء الإتصالات الدولية عبر شبكة الإنترنت بأسعار مخفضة من دون المرور عبر شركة الإتصالات.

وتعاني غالبية الشركات، حسب مصادرها، من كون عملياتها غير رابحة، لا بل أنها تتحمل خسائر تصل إلى ملايين الريالات سنوياً، حسب حجم الإستثمار لكل شركة. ويشير أحد مزودي الخدمة أنه يلزم نحو 10 آلاف مشترك لتصبح عمليات الشركة رابحة، كما تعترض الشركات المزوّدة على ممارسة شركة الإتصالات نفسها دور الشركة المزوّدة عبر "سعودي نت"، ومنافستها لهم، باعتبار أنها تستحوذ منطقياً على زبائن القطاع العام، وقد يكون لديها تسهيلات خاصة باعتبارها من "داخل البيت". وإذا كان من الصعب تحديد عدد المشتركين لكل شركة، نظراً للتكتم حول الأرقام، فإن المعدل الوسطي لعدد المشتركين يراوح ما بين 3 أو 4 آلاف مشترك للشركة الواحدة، كما ان البعض يركّز عملياته على الدوائر المؤجرة المحلية والدولية، والتي تتعاطى مع الشركات. وتبرز أسماء أربع أو خمس شركات تستقطب نسبة مهمة من المشتركين ومن بينها، شبكة المعلومات العربية، "نسيج"، مؤسسة الفيصلية لخدمات الإنترنت والتقنية، "أول نت"، العالمية للإنترنت والإتصالات.

غربلة منتظرة بين الشركات المزوّدة

التجارة الإلكترونية تنتظر التشريعات

ولا شك أن قرار مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية الأخير قد يكون باكورة قرارات أخرى يتوقع أن تتخذها شركة الإتصالات السعودية في الإتجاه نفسه كتخفيض تعرفة الإتصال الهاتفي بالإنترنت، الذي يتحمله المشترك مباشرة والذي يبلغ حالياً 5،4 ريالات للساعة الواحدة، لتصل إلى 3 ريالات، كما تستهدف الشركة زيادة عدد المنافذ لتصل في نهاية تموز/ يوليو المقبل إلى 35 ألف منفذ، في ظل توقعات تشير إلى زيادة عدد المشتركين إلى 200 ألف مشترك في نهاية العام الحالي. وتأتي هذه الخطوات بعد قيام شركة الإتصالات السعودية بتعزيز قدرات البنى التحتية لمواقعها المتفرقة في المملكة والتي كانت حتى وقت قصير تعاني من اختناقات، تؤثر على نوعية الخدمة وسرعتها.

وفي انتظار قرارات إيجابية أخرى باتجاه تخفيض التكاليف على الشركات المزوّدة وبالتالي على المستخدم النهائي، فإن التوقعات تشير إلى حصول نوع من الغربلة في السوق، قد تؤدي إلى عمليات اندماج أو انسحاب لينحصر عدد مزودي الخدمة بأقل من عشر شركات لديها المقدرة على تحمل المصاريف والخسائر، ولديها مقومات الإستمرار تقنياً.

أما بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فلا زالت في بداياتها، وقد تمّ تشكيل لجنة دائمة برئاسة وزارة التجارة مهمتها دراسة واقع التجارة الإلكترونية وإمكانية تفعيلها في المملكة، لكن الموضوع لا زال يتطلب إجراءات قانونية وأمنية وجمركية لضمان سلامة العمليات، ولا شك أن تطور الخدمات المصرفية وتقنيات الدفع التي قامت بها مؤسسة النقد السعودي سيكون لها تأثير إيجابي على تفعيل الأمور وإنشاء البنى التحتية الملائمة، لكن عامل الوقت يبقى الأساس، وتقدم التقنيات وسرعة تحولها في العالم تحتم العمل على مواكبة التغييرات الحاصلة وإيجاد الحلول الملائمة من خلال بنى تحتية قوية تشكل أساساً متيناً لحاضر ومستقبل صناعة الإنترنت والتجارة الإلكترونية، ما ينعكس إيجاباً على الإقتصاد الوطني. ■

خدمات الإنترنت: من؟ وكيف؟

أجرت مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية دراسة على عينة من 260 مستخدماً لخدمات الإنترنت في المملكة، توزعوا على الشكل الآتي: 45 في المئة في الرياض، 16 في المئة في جدّه، 8 في المئة في الدمام و19 في المئة في مناطق أخرى. 89 في المئة يستخدمون الإتصال الهاتفي، 6 في المئة منهم يستخدمون الدوائر المؤجرة. ويتراوح مستواهم التعليمي ما بين: شهادات جامعية 56 في المئة، ثانوية عامة 19 في المئة، وسنتين بعد الثانوية العامة 13 في المئة.

وبينت الدراسة ما يلي:

- 76 في المئة يستخدمون الشبكة مرتين أو أكثر يومياً.
- 50 في المئة يمضون أكثر من 90 دقيقة كل مرة.
- نحو 50 في المئة يجرون الإتصال بالشبكة ما بين الساعة الثامنة ليلاً ومنتصف الليل.
- 13 في المئة ينفقون أكثر من 500 ريال شهرياً لمصلحة الشركات المزوّدة.
- 44 في المئة ينفقون أكثر من 500 ريال شهرياً لمصلحة شركة الإتصالات السعودية.
- 52 في المئة ينفقون ما بين 200 و 500 ريال شهرياً لمصلحة الشركات المزودة
- 31 في المئة ينفقون ما بين 200 و 500 ريال شهرياً لمصلحة شركة الإتصالات السعودية.

ORACLE®

#1 in *e*-business

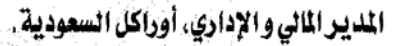
أوراكل

توفر مليار دولار أمريكي باستخدام حلول أوراكل للأعمال والتجارة الإلكترونية (*e*-business)

أثارت شبكة الانترنت العالمية عاصفة إلكترونية شديدة من خلال التغيرات الجذرية التي أحدثتها في جميع مجالات العمل و الحياة في العالم أجمع و يبدو واضحا أن تيار "اقتصاد الانترنت" الجارف يزداد قوة و تأججا يوما بعد يوم حيث أنه أصبح من الصعب جدا للقطاع الخاص و العام و حتى الأفراد أن يقوموا بأعمالهم اليومية دون أن يتعرضوا بشكل أو آخر لاستخدام شبكة الانترنت العالمية من أي موقع على سطح الأرض و أجوائها. ببساطة واضحة: لقد غيرت شبكة الانترنت كل شيء.

"نحن أوراكل السعودية ممثلي شركتنا الأم، أوراكل العالمية، في المملكة العربية السعودية نعتز ونفتخر بدورنا القيادي في تحقيق رؤيانا المقدامة من حيث تنفيذ عزمنا القاطع بتقديم أحدث الحلول الجذرية و الشاملة في مجال الأعمال و التجارة الإلكترونية (e-business) للقطاع العام و الخاص في المملكة العربية السعودية و المساهمة المباشرة و البناءة من خلال التطوير المستمر لهذه التقنيات الإلكترونية السباقة. نحن نعهد على أنفسنا العمل بإصرار و عزيمة صلبة للمساهمة الفعالة في مساعدة القطاعين الخاص و العام في المملكة العربية السعودية على تحقيق أهدافهم في عصر الانترنت وذلك من خلال استخدام أحدث ما توصل إليه الإنسان في مجال حلول أوراكل للأعمال و التجارة الإلكترونية " حسب تعبير **هشام سري، المدير العام، أوراكل السعودية**.

من ناحية استخدام حلول أوراكل للأعمال و التجارة الإلكترونية في الإدارة المالية "فإن إحدى وسائل الاستخدام على سبيل المثال تتجسد في استعمال أدوات دعم و مساندة القرار Business Intelligence Tools للتمعن استراتيجيا في المعلومات المالية عبر شبكة الانترنت. ومثل آخر هو استعمال أوراكل السعودية لنظام توقعات المبيعات العامل على شبكة الانترنت للحصول على معلومات استطلاعية للمبيعات ذات أثر مباشر على الدورة المالية لدينا، و تم تصميم هذا النظام بواسطة أدوات الأعمال و التجارة الإلكترونية من أوراكل. من الجدير ذكره أن أوراكل السعودية تعمل حاليا على تطبيق نظام مركزي للقيام بجميع الشؤون المالية مباشرة عبر شبكة الانترنت مما يتيح الفرصة للإدارة المالية أن تلعب دورا استشاريا استراتيجيا عوضا عن الدور التقليدي للإدارة المالية" يؤكد ذلك **عبد الرحمن الخليفي،**


المدير المالي و الإداري، أوراكل السعودية.

إن التدريب هو ركن أساسي في مجال العمل الإلكتروني حيث "تساهم خدمات أوراكل للتدريب في دعم الموقع الريادي الذي دخلته الشركة في مجال الأعمال الإلكترونية بالتطوير الدائم لإدارة هذه الخدمات و تقديم دورات متكاملة لإعدادها بالإضافة إلى وضع أحدث التقنيات التعليمية موضع التطبيق و منها استخدام أسلوب التعليم التفاعلي و الذاتي و التعليم عن طريق شبكة الانترنت مما يتيح للطالب اكتساب المعرفة من مصادر متعددة و مواكبة أحدث التغيرات في تقنية المعلومات" يؤكد **عماد عبد الله، مدير التدريب لدى أوراكل السعودية.**

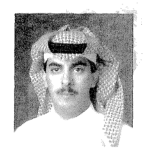


أما في مجال المساندة و الدعم الفني "تقوم أوراكل بتقديم خدمات المساندة للعملاء من خلال شبكة الانترنت و ذلك باستخدام



موقعها الخاص بالمساندة *Metalink* و الذي يحتوي على معلومات مبوبة عن كيفية استخدام برامجها و اقتراح حلول فورية للمشاكل التي قد تواجه العميل، كما توفر له إمكانية تسجيل طلب مساعدة فنية من خلال Internet Technical Assistance Request وقد جندت أوراكل أكثر من ٢٠ % من وقت العاملين في المساندة الفنية لتغذية وتحديث معلومات هذا الموقع" كما أشار **حجاج العريني، المدير الفني، أوراكل السعودية.**

يلعب الموزعون دورا أساسيا في المعادلة الرئيسية للدورة الاقتصادية حيث "إن من أهم اهتمامات



أوراكل السعودية هو الاعتماد على الموزعين لذلك تعتمد استراتيجيتنا على تطويرهم حيث يقوم موزعي أوراكل السعودية بتقديم جميع الخدمات الشاملة التي تقدمها أوراكل لعملائها و بنفس الكفاءة" كما ورد عن **عبد الرحمن الذهيبان الدوسري، مدير عمليات البيع و التوزيع، أوراكل السعودية.**

من الجدير ذكره أن لدى أوراكل السعودية إدارة للخدمات الاستشارية الشاملة و الفعالة المدعمة بخبرة أوراكل الواسعة في هذا الحقل. "إن إدارة الخدمات الاستشارية لدينا تقدم مجموعة شاملة من الخدمات الاستشارية الشاملة التي تغطي جميع مراحل دورة الأعمال و التجارة الإلكترونية ومن ضمنها: التقييم، تحديد الأولويات، تطوير حالة الوضع العملي، إنشاء الهيكلية التقنية و القيام بالتطبيق المتكامل" كما أشار **كرايج موراي، المدير الاستشاري لدى أوراكل السعودية.**





#1 in *e*-business

Just imagine being able to save 20% off the costs of interacting with your customers while simultaneously increasing customer satisfaction. Imagine reducing the costs of running your company by 20% and, at the same time, becoming more efficient and offering better quality products and services. Imagine reducing the costs of buying supplies by 20% and at the same time becoming significantly more efficient. Sound like a business fantasy? It's not, it's e-business. The truth is, e-business can do all of this for your company. **We know because it is exactly what e-business has done for Oracle. By mapping out and following our own e-business blueprint, Oracle has already realized $1 billion in costs savings-and we're on our way to $2 billion!**

للمزيد من المعلومات نرجو الاتصال بـ: سليم ابراهيم عراجي ،مدير التسويق، أوراكل السعودية:

For more information, contact Salim Araji, Marketing Manager, Oracle Saudi Arabia:

Tel: 966 1 481 1551 Ext: 222 e-mail: saraji@sa.oracle.com

أرقام قسم التسويق المباشر

Direct Marketing Division (DMD) Toll Free Numbers:
1-800-10 800 882 1213 & 1-800-10 800 870 7707

Toll Free Support Line: 800 1244 800 :لخدمات المساندة الفنية نرجو الاتصال على الرقم التالي

Visit Oracle at: www.oracle.com

Oracle Saudi Arabia Offices

RIYADH (HEAD OFFICE)	KHOBAR OFFICE	JEDDAH OFFICE
Tel: +966 1 481-1551	Tel: +966 3 887-0335	Tel: +966 2 663-4445
Fax: +966 1 488-0263	Fax: +966 3 887-0226	Fax: +966 2 663-6653

مدير عام شركة الاتصالات السعودية

القصيّر: 150 ألف مشترك في شبكة الأنترنت

ما هي وجهة نظر شركة الإتصالات السعودية حول وضع الإنترنت في المملكة، وهي الجهة المنوط بها تأمين المنافذ، وخطوط الإتصال؟ وما هو ردّها على اتهامات الشركات المزوّدة التي تعتبرها المسؤولة عن التأخير الحاصل، ويصل البعض إلى اتهامها بالإحتكار؟

هذه المواضيع وغيرها تمت مناقشتها مع مدير عام الشؤون الهاتفية في شركة الإتصالات السعودية الدكتور حمود القصيّر من خلال الحوار الآتي:

■ **ما هو عدد مستخدمي شبكة الانترنت في المملكة، ومعدل الاستخدام اليومي؟**

□ وصل عدد مستخدمي شبكة الانترنت في المملكة إلى نحو 150 ألف مشترك، ومعدل الاستخدام اليومي نحو الساعة.

■ **كيف تطورت عملية تقديم خدمات الانترنت في المملكة منذ بداية تقديم الخدمة حتى اليوم؟**

□ بذلت، منذ بدء خدمات الانترنت في المملكة، جهود حثيثة لتطوير هذه الخدمات، ولضمان عدم حدوث ضغط على الشبكة المحلية. وتقوم الشركة باستمرار بتوسعة أعداد المنافذ الخاصة بالإنترنت، وقد تمّت زيادتها خلال العام الحالي من 15 إلى 20 ألف منفذ، بسعة نحو 200 ألف مشترك، وسيتم في نهاية العام الحالي زيادة عدد المنافذ إلى 75 ألف منفذ بسعة 75 ألف مشترك.

■ **مضى على بداية تقديم الخدمة في المملكة نحو عام ونصف العام، لكن المستخدم لا زال يشكو من نوعية الخدمة المقدّمة، لناحية جودتها وسرعتها، خصوصاً إذا ما قورنت بتلك المتوفرة في بعض الدول المجاورة، ما هي أسباب هذا التأخير علماً أن استثمارات كبيرة رصدت لإنجاح المشروع؟**



□ قامت شركة الإتصالات، وفور صدور التوجيهات العليا بالموافقة على إدخال خدمات الإنترنت إلى المملكة، بتسخير جميع طاقاتها لتقديم الخدمة بصورة جيدة، من دون النظر إلى أي مكاسب، وتم توجيه الموارد، سواءً البشرية أو المادية لإنجاح هذا المشروع، تلبية للتوجيهات العليا في هذا الخصوص، إضافة إلى قيام الشركة بأعمال التوسعات المتلاحقة في الشبكة. ويرجع سبب الإختناق الحاصل في الشبكة نتيجة لاستقبال مقدمي الخدمة لأعداد مشتركين تفوق طاقة المنافذ المحجوزة من قبلهم. وتستطيع شركة الإتصالات تأمين السعات الكافية لشبكة الإنترنت عن طريق الألياف البصرية وهي التقنية الأفضل في هذا المجال.

■ **ترى بعض الشركات المزوّدة لخدمات الإنترنت أن لجوء بعضها لاستخدام تقنيات الأقمار الصناعية بدلاً من المرور بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، سببه أن ما تقدمه شركة الإتصالات مكلف وغير مناسب من الناحية التقنية، ما هو ردكم؟**

□ لم يكن الهدف من مرور عملية الربط عبر مدينة الملك عبدالعزيز إيجاد مكانة تفضيلية لشركة الإتصالات، إنما تفعيل قرار مجلس الوزراء الهادف إلى وضع آلية تضمن تلاؤم خدمات الإنترنت المقدمة في المملكة مع الطبيعة الخاصة بالمجتمع السعودي، وهذا يعني عدم نظامية استخدام تقنيات الأقمار الصناعية، عوضاً عن المرور بمدينة الملك عبدالعزيز.

■ **هناك من يتهم شركة الإتصالات السعودية باحتكار تقديم خدمات الإنترنت ويطالبون**

75 ألف منفذ في نهاية العام 2000

بتحرير السوق، كيف تنظرون إلى هذا المطلب؟

تقوم الشركة بدعم الشركات المزودة للخدمة وتحفيزها، وهذا جزء من أهداف الشركة لخلق منافسة تؤدي إلى تقديم خدمة أفضل للمشترك.

■ **قامت مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، مؤخراً، بتخفيض أسعار خطوط الإتصال على الشركات المقدّمة للخدمة بمعدل 45 في المئة، وفرضت عليها تطبيق هامش تعرفة جديدة على المستخدم النهائي، لكن الشركات ترى أن هذا التخفيض يجب أن يتبعه إجراءات أخرى في الإتجاه نفسه من قبل شركة الإتصالات. هل من توجه لدى شركتكم لتخفيض أسعار الربط أو كلفة الإتصال؟**

■ قامت الشركة بإقرار وتطبيق التخفيضات الأخيرة بواقع 46 في المئة، ومررتها مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية لمزوّدي الخدمة والمستخدمين النهائيين. كما تقوم الشركة حالياً بدراسة امكانية تخفيض كلفة الإتصال الهاتفي بالإنترنت والتي تبلغ حالياً 7،5 هللات للدقيقة الواحدة، لتصبح 5 هللات، أي مساوية لكلفة الإتصال الهاتفي المحلي.

■ **لا يزال نظام التجارة الإلكترونية في المملكة في بداياته، ما هو دور شركة الإتصالات السعودية في تطويره، وما هي برأيكم الإجراءات الواجب اتخاذها في هذا الإطار؟**

■ إن شركة الإتصالات السعودية ضمن منظومة المؤسسات الإقتصادية في المملكة، سباقة في الإسهام في كل ما من شأنه مصلحة هذا الوطن وما يعود بالنفع على الشركة والمشترك، وهي تملك البنى التحتية التي تخدم تقنية التجارة الإلكترونية.■



مدير عام وحدة خدمات الانترنت في الرياض

الحويماني: "الاتصالات السعودية" تشكل مرجعية وطنية



د. فهد الحويماني

تعتبر مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية الجهة المناط بها مسؤولية تأمين المنفذ إلى الإنترنت في المملكة لجهة التشغيل، الصيانة والتطوير، وذلك بناءً على قرار صدر من مجلس الوزراء في العام 1417 هـ، أناط بها مهمة إدخال خدمة الإنترنت بالتنسيق مع وزارتي البرق والهاتف والمالية، بناءً لخبرتها السابقة في شبكة المعلومات عبر إشرافها على شبكة الخليج الأكاديمية منذ العام 1985، وربطها لها بشبكة بت نت الأميركية. "الإقتصاد والأعمال" التقت مدير عام وحدة خدمات الإنترنت في المدينة الدكتور فهد الحويماني واستعرضت معه شؤون وشجون هذا القطاع، وذلك من خلال الحوار الآتي:

■ **ترى الشركات المزودة لخدمات الإنترنت في المملكة أن أسعار الخطوط الدولية لا تزال مرتفعة على الرغم من التخفيضات الأخيرة والتي وصلت إلى 45 في المئة على كلفة سعة 512 ألف بايت في الثانية، وأن هوامش أسعار الإشتراكات الشهرية ونظام الإتصال المفتوح غير منطقية، ما هو ردكم؟**

□ بالنسبة لنظام الإتصال المفتوح فهو اختياري، أما التخفيضات التي حصلت فهي مهمة وتصل إلى 45 في المئة على الأسعار السابقة، علماً أن الشركات المزوّدة كانت تتوقع انخفاضاً بنسبة 25 في المئة فقط. ويمكن اعتبار الأسعار مرتفعة إذا ما قارناها بأميركا أو دول أوروبا مثلاً، لكنها منافسة جداً مقارنة بدول المنطقة. إن معدل ما يدفعه المشترك في المملكة شهرياً لساعتي استخدام يومياً هو 465 ريالاً بما في ذلك كلفة شركة الإتصالات، في حين يدفع المشترك في البحرين 440 ريالاً، وفي الإمارات 362 ريالاً، قطر 410 ريالات والكويت اشتراك شهري مقطوع بـ 794 ريالاً. وإذا كانت الأسعار لا زالت مرتفعة نوعاً ما فالسبب عائد إلى أن شركة الإتصالات السعودية هي الجهة الوحيدة التي تقدم الخدمة ولديها تكاليف معينة. نأمل أن يترافق التخفيض الذي أعلناه مؤخراً بخفض التكاليف الأخرى من قبل

شركة الإتصالات. يجب ألا ننسى أن المدينة كانت تدفع قبل التخفيض 5 ملايين ريال سنوياً لشركة الإتصالات عن كل خط اتصال E1.

■ ما هو عدد خطوط الإتصال الدولية المتوفرة حالياً في المملكة؟

□ لدينا حالياً 15 خطاً من نوع E1 بسعة 2 ميغابايت للواحد، وخط من نوع E3 سعة 34 ميغابايت، وسنقوم قبل نهاية العام بإنشاء مركز رديف للمدينة، ليصل عدد خطوط الاتصال الدولية إلى خطي STM1 بسعة 155 ميغابايت لكل خط. والهدف هو تمتين البنى التحتية لتقديم الخدمة بالشكل المناسب ومواكبة الزيادة المرتقبة في عدد مشتركي شبكة الإنترنت.

■ يشاع أن عدداً من الشركات المزوّدة لخدمات الإنترنت يقوم بالإرتباط بشبكة الإنترنت العالمية عن طريق الأقمار الصناعية من دون المرور بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية.

□ المعروف أن استخدام خدمات الأقمار الصناعية غير مسموح به قانوناً، وقد تردد أن البعض يلجأ إلى هذه الوسيلة. لكننا ضد هذا الإجراء الذي يؤدي إلى نوع من عدم العدالة بين شركات المزوّدة الخدمة.

■ ولكن إذا كانت هذه الوسيلة أقل تكلفة، فلم لا تلجأ المدينة إلى استخدامها؟

□ نحن نضمن عن طريق شركة الإتصالات السعودية خدمة أفضل بسبب استخدامها لتقنية الألياف البصرية وأمان أكبر كون المرجعية شركة وطنية تعمل على خدمة الإقتصاد الوطني. كما أن النظام لا يسمح باستخدام أي وسيلة اتصال من دون المرور بشركة الإتصالات السعودية. كما أن الإتصال بواسطة الأقمار الصناعية له عيوبه، ومنها أن على المستخدم صيانة ومتابعة الطبق والتنسيق مع الناقل الدولي، كما أن نوعية الإتصال لا تقارن من ناحية الجودة بالألياف البصرية المتوفرة فقط عن طريق شركة الإتصالات، إضافة إلى أن مقدار التأخير الناتج عن إرسال واستقبال المعلومات عن طريق الأقمار الصناعية، وذلك بسبب المسافة العالية لهذه الأقمار، كما أن استخدام الأقمار يعرض مستخدمها إلى انقطاع الخدمة الكامل في حال تعطل القمر أو الطبق عن العمل، بينما تضمن شركة الإتصالات ومدينة الملك عبدالعزيز لمشتركيها توفر خطوط بديلة في حالة أي انقطاع. وعليه فإن هدفنا هو تخفيض الكلفة إلى مستوى تصبح فيه عملية الحصول على الخدمة بطريقة غير قانونية، غير مجدية مادياً.

قامت وحدة الإنترنت في المدينة بتسجيل أكثر من ألفي إسم نطاق للشركات العاملة في المملكة، بصورة مجانية.

■ ما هو عدد الأجهزة المفوّضة Proxy، وكلفتها؟

□ لدينا حالياً 3 أجهزة مفوضة Proxy، كلفة الجهاز حوالي 500 ألف ريال سعودي، وهو يعمل على تخزين المعلومات وحجب بعضها، خصوصاً تلك التي تمسّ بالآداب العامة أو الأمن القومي.

■ ما رأيكم بمقولة أن شركات تزويد الخدمة يلزمها ما لا يقل عن 10 آلاف مشترك لتصبح عملياتها مربحة؟

□ هذا العدد مبالغ به. إذا أجرينا عملية حسابية نرى أن قيمة ألف اشتراك تغطي كلفة سعة 512 كيلو بايت.

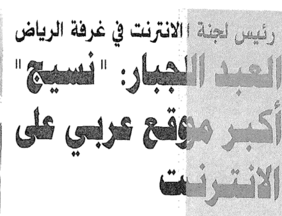
■ كيف ترون مستقبل عمل الشركات المزودة للخدمة في المملكة، والتي تشتكي من كون عملياتها خاسرة، وما هو عدد الشركات الكافية للسوق السعودية؟

□ مضى على عمر غالبية الشركات أكثر من سنة، وهي جميعها مستمرة في العمل، كما أنها لم تتأخر يوماً عن دفع مستحقاتها لشركة الإتصالات أو للمدينة، كما أن حجم السوق السعودية كاف لـ 30 شركة بسهولة.

تقوم وحدة الإنترنت في مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بتطوير موقعها على الإنترنت ليتضمن معلومات قيمة لكافة المستخدمين، لا يمكن توفرها من مصادر أخرى.

■ ما هو وضع التجارة الإلكترونية في السوق السعودية؟

□ تقدم مدينة الملك عبدالعزيز خدمات الإنترنت التي تعتبر وسيلة للحصول على خدمات مختلفة، ومن ضمنها التجارة الإلكترونية. البنية التحتية متوفرة، لكن يلزم متطلبات أخرى، قانونية، أمنية، إضافة إلى بنية مناسبة لتشفير المعلومات Public Key Infrastructure لضمان انتقال البيانات المالية بأمان. كما يحتاج عمل الجمارك إلى تطوير للتعامل مع التقنية الجديدة. تتوفر حالياً التجارة الإلكترونية بشكل بدائي ومحدود في المملكة، وهناك خطوات قائمة في اتجاه تطويرها. ■



رئيس لجنة الانترنت في غرفة الرياض

العبد الجبار: "نسيج" أكبر موقع عربي على الانترنت


عبدالجبار العبدالجبار

يرأس عبدالجبار العبدالجبار اللجنة الفرعية لخدمة الإنترنت في غرفة التجارة والصناعة في مدينة الرياض وهو الرئيس التنفيذي لإحدى أهم الشركات المزوّدة لخدمة الإنترنت في المملكة، شبكة المعلومات العربية، "نسيج".

"الإقتصاد والأعمال" التقت العبدالجبار وحاورته حول وضع القطاع في المملكة، أهم المعوقات، التي تواجهه والإجراءات الواجب اتخاذها للنهوض به، وجاء الحوار على الشكل الآتي:

■ **كيف تقيمون واقع سوق الإنترنت في المملكة؟**

□ تعتبر صناعة المعلومات وتقنياتها من البنى الرئيسية في مختلف المجتمعات المتقدمة، لما لها من انعكاسات مهمة وستراتيجية على مختلف مجالات الحياة. لهذه الأسباب ينبغي معالجة هذه الصناعة بنظرة شمولية والإستثمار لتطويرها وتحسين جودتها للحاق بالمستوى الذي وصلت إليه في الدول المتقدمة. وسوق الإنترنت في المملكة لا تزال ضعيفة ويعتريها الكثير من القصور. ينبغي علينا العمل على تحسين جودة خدمات الإنترنت المقدمة وتسريع تقديم الخدمة وخفض الكلفة التي تتحملها الشركات المزوّدة لخدمة الإنترنت وتنعكس بالتالي على المستخدم النهائي. ينبغي إيجاد حلول سريعة لأن الوقت ليس لصالحنا.

■ **تحدثتم عن الكلفة، يقال أن هناك بعض الشركات المزودة تقدم خدماتها عن طريق الأقمار الصناعية، بطريقة غير قانونية، بحجة أنها أقل كلفة، ما هو رأيكم بهذا الإجراء؟**

□ اللجوء إلى تقنية الأقمار الصناعية لدى البعض سببه أن البديل كلفته أكبر ومستواه التقني أقل. الحل هو بتنظيم استخدام الأقمار الصناعية وتشريعه. يجب أن يفسح المجال أمام الشركات لاختيار ما تراه مناسباً لها، وذلك بتوفر بدائل أخرى عن شركة الإتصالات السعودية التي تحتكر القطاع.

■ **ألا تعتقدون أن الإرتباط بشبكة الإنترنت العالمية عن طريق شركة الإتصالات السعودية الممثلة بمدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية أجود وأضمن كونها تستخدم تقنية الألياف البصرية، التي لا تتوفر من خلال الأقمار الصناعية؟**

□ إن سبب لجوء بعض الشركات إلى الأقمار الصناعية هو كون البديل المتاح عالي الكلفة وقليل الجودة، فالخدمة المقدمة عن طريق شبكة الاتصالات السعودية كلفتها عالية وجودتها ضعيفة. ينبغي توفر الخيار للشركات وإذا كان ما تقدمه شركة الاتصالات أفضل فالمؤكد أن الشركات ستتعامل معها، لأن الجميع يبحث عن الأفضل.

■ **لكن أين الخلل برأيكم، وما هو مصدر التقصير؟**

□ تعتبر شركة الإتصالات شركة وليدة، ورثت تركة كبيرة، ولديها أولويات أخرى غير الإنترنت، وقد قامت بإجراءات متسرعة كان ينبغي دراستها بشكل معمق أكثر.

■ **ما هو الحل برأيكم؟**

□ يجب تناول صناعة المعلومات بشكل شمولي، وأن ينظر إليها من منظور الصالح العام للمملكة والإقتصاد الوطني. يجب مراجعة تكاليف الخدمة والتقليل من كلفة الدوائر المؤجرة والإسراع في التوسعات لتحسين الخدمات. كما يتوجب تحرير السوق وعدم ربط مصيره بشركة واحدة.

يجب ألا ننسى أهمية هذه الصناعة لاقتصاد المملكة وضرورة تأقلم هذا الإقتصاد مع المعطيات التقنية العصرية الجديدة.

■ **كونكم رئيس اللجنة الفرعية لخدمة الإنترنت في غرفة الصناعة والتجارة في الرياض، ما هو الغرض من هذه اللجنة ودورها في تفعيل الأمور؟**

□ تعنى اللجنة الفرعية لخدمة الإنترنت بتطوير هذا القطاع وتعزيز مستوى الوعي لأهميته الإقتصادية والإجتماعية، كما تعمل على مناقشة المعوّقات والسعي لإيجاد الحلول لها. ويندرج ضمن ذلك الندوات واللقاءات التي تقوم بها.

■ **هناك مقولة أن الشركات المزودة لخدمة الإنترنت بمجملها خاسرة، فلم الإستمرار في العمل في ظل هذا الوضع؟**

□ قامت غالبية الشركات باستثمارات كبيرة، ولدى البعض نظرة طويلة المدى، كما أن نشاطات بعضها يتعدى تقديم الخدمة ليشمل نشاطات أخرى.

■ **ما هو وضع شركة "نسيج"؟**

□ نسيج هي الشركة الرائدة في خدمات الإنترنت على مستوى العالم العربي، كما أننا من أكبر



... تجمعنا روحٌ واحدة

بإنسجام وإنسيابية تسير كافة العمليات بين الإدارات والوحدات المختلفة في البنك وتصب ضمن إهتمامنا بخدمة العميل .



P.O. Box 3555, Jeddah 21481
Kingdom of Saudi Arabia
Telephone (966 2) 644 6644
Facsimile (966 2) 644 6468
www.alahli.com

مزوّدي خدمات الإنترنت في المملكة ولدينا خطط نقوم بتطبيقها، من خلال نظرة شمولية للموضوع تتعدى توفير الدخول إلى الإنترنت.

إن "نسيج" شركة فاعلة في هذه الصناعة ودورها مبني على تقديم قيمة مضافة للمستخدمين من خلال تطوير خدمات متقدمة تأخذ في الاعتبار بشكل أساسي حاجات المستخدم العربي، كما تساهم في تنمية استفادة مجتمعنا من هذه الصناعة.

لذلك نرى أن نسيج منذ انشائها في العام 1997م قامت بجهود كبيرة لتطوير الخدمة بالكامل باللغة العربية رغم ما تطلبه ذلك من عمل واستثمارات، ورغم تعامل كل مزوّدي الخدمة في ذلك الوقت في العالم باللغة الإنجليزية فقط. كذلك تطوير متصل نسيج الذي يسهّل استخدام الإنترنت ويوفّر برامج تعليمية ذات وسائط متعددة لتعليم المبتدئين على كيفية استخدامها.

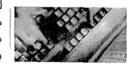
وتعتبر نسيج من أنشط الجهات في النشر باللغة العربية على الإنترنت ويعد موقع نسيج أكبر موقع عربي على الإنترنت.

■ **ما الذي يميز بين شركة وأخرى في تقديم خدماتها، كون المنفذ واحد؟**

□ تختلف الشركات فيما بينها في نوعية الخدمات المقدمة حسب حجم استثماراتها في مركز تشغيل الشبكة والأجهزة والبرامج، وبمستوى وحجم طاقم التشغيل وخبرته، إضافة إلى خدمات الدعم للعملاء، والخدمات المضافة التي تقدم لهم.

■ **كيف تتصورون مستقبل قطاع الإنترنت والتجارة الإلكترونية في المملكة؟**

□ نتوقع نمواً كبيراً لهما في المملكة. يتزايد تأثير الإنترنت والتجارة الإلكترونية تغلغلاً في المجتمعات كافة. علينا السعي لتطوير هذه الصناعة، لأننا لا زلنا متأخرين عن غيرنا، وذلك من خلال بنى تحتية ملائمة وتشريعات وأنظمة ملائمة. ■



الفيصلية لخدمات الأنترنت والتقنية "أول نت"

العبيد: المطلوب خدمات المحتوى وليس الاتصال


منصور العبيد

تعتبر مؤسسة الفيصلية لخدمات الإنترنت والتقنية، "أول نت"، من أبرز مزودي خدمات الإنترنت في المملكة، إضافة إلى كونها تملك عدداً من المواقع باللغة العربية، التي تقدم مواداً متفرقة من سياسية، اقتصادية، تجارية، تسويقية واجتماعية، وهي من بين الشركات المتهمة بالعمل عبر الأقمار الصناعية.

"الإقتصاد والأعمال" التقت مدير عام أول نت منصور العبيد وحاورته حول وضع القطاع بشكل عام، وضع المؤسسة، مدى صحة التهمة المنسوبة إليها، ومشاريعها المستقبلية في مجال التجارة الإلكترونية، وجاء الحوار على الشكل الآتي:

■ **ما هو تعليقكم على القرارات الأخيرة التي أعلنت عنها مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، والقاضية بتخفيض رسوم الإشتراكات التي تدفعها الشركات المزوّدة بمعدل 45 في المئة وتحديد أسعار وهوامش جديدة للإشتراكات؟**

□ نود التنويه بمبادرة مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية في تخفيض الأسعار، التي ستنعكس إيجاباً على نمو السوق، ويبقى السؤال كيف سيتعامل مقدمو الخدمة في المملكة مع السياسة الجديدة للتسعير للمساهمة في تعزيزنمو الاستخدام الداخلي للشبكة من ناحية توفير مواقع متخصصة تخدم المستخدم داخل السوق السعودية، حيث لا يزال العديد من مقدمي خدمات الانترنت في المملكة بصفة خاصة وفي السوق العربية بصفة عامة يركزون على خدمات الاتصال اكثر من خدمات المحتوى بمختلف مجالاتها.

■ **كيف تقيّمون مستوى خدمات الإنترنت في المملكة، وما هي برأيكم الخطوات الواجب اتباعها لتطوير هذه الخدمات ؟**

□ إن مستوى الخدمة في المملكة جيد مقارنة بالفترة التى ادخلت فيها الخدمة التي تعتبر قصيرة، ولكن يظل المستخدم يرغب في الكثير خصوصا مع سرعة نمو الخدمات وتعددها عبر الانترنت والتي بدأت تظهر في مختلف الأسواق، خصوصاً تلك ذات العلاقة بربط الانترنت بالأجهزة المتنقلة بمختلف أنواعها، وستظهر عما قريب (خلال ثلاثة الاشهر المقبلة) في اليابان خدمة الانترنت عبر الأجهزة المتنقلة (الهاتفية، أجهزة الحاسب، المفكرات) خدمة عالية السرعة

تصل الى 386 ألف بايت في الثانية، والتي ستمكّن المستخدم من الاطلاع على مقاطع من برامج الفيديو وسماع الموسيقى، وسيتبعها عما قريب الجيل الثالث من الانترنت اللاسلكية التي ستصل سرعتها الى 2 مليون ن. ث وهذه ستؤثر بشكل أو بآخر على السوق ومتطلباتها.

أما فيما يتعلق بأهم الخطوات الواجب اتباعها فهي تمس ثلاث جهات: **الجهة الأولى** تتمثل في مقدّمي خدمات الانترنت الذين يلعبون دوراً أساسياً في توفير أفضل البرامج والأجهزة والخبرات للرقي بمستوى الخدمة المقدمة للسوق المستهدفة، سواء للأفراد أو للقطاع التجاري، حيث يتطلب من مقدم الخدمة توفير مواقع ذات محتوى تخدم السوق المستهدفة، إضافة إلى تقديم خدمة ذات مصداقية عالية، خصوصاً إذا كان مقدم الخدمة يتجه إلى تقديم خدمة تزويد التطبيقات (Application Service Providers) كما هو الحال في "أول نت". **والجهة الثانية** هي الجهة المسؤولة عن البنية التحتية للشبكة، والمتمثلة بشركة الاتصالات السعودية التي تبذل جهوداً جبارة لتوفير الخدمة بما يتناسب مع متطلبات السوق، لكن يبقى لديها الكثير لتقوم به لمختلف التطبيقات عبر الشبكة من نمو سريع خصوصاً مع زيادة اعداد الشركات التي ترغب في استخدام مختلف التطبيقات التجارية عبر الشبكة سواء تلك التي تمسّ التجارة مع المستهلك او تلك التي تمس التجارة مع الشركات الاخرى (B2B, B2C)، أما **الجهة الثالثة** فهي الجهة المنظمة للخدمة (مدينة الملك عبدالعزيز) والتي ذكرنا سابقا انها تعمل جاهدة لتقديم الأفضل، ولكن لا تزال القطاعات التجارية، خصوصاً المالية والشركات ذات العلاقات الدولية وتلك الراغبة بفتح قنوات التجارة مع الاسواق الخارجية لتسويق وبيع منتجاتها، تتطلب من مقدمي خدمات الانترنت شروطاً صارمة

200 الف مشترك يؤمّن تغطية التكاليف

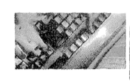
لتقديم خدمة ذات موثوقية مستمرة SLA-Service Level Agreement، ما يتوجب على المدينة مرونة اكثر لتوفير السعات المناسبة ووجود دوائر متعددة مع جهات مختلفة وفي مناطق مختلفة (مثلا الرياض، جدّه والدمام)، ما سيمكن مقدمي الخدمة من تقديم خدمة ذات مصداقية أكبر لتلك الجهات، وبالتالي تمكينها من ممارسة أعمالها التجارية عبر الشبكة مع التوجه لانفتاح الأسواق وانضمام الكثير من الدول لمنظمة التجارة العالمية، وهذا بالتالي سيؤثر بشكل مباشر على المستخدم للرقي في استخدامه للشبكة.

■ **يشاع أن عدداً من الشركات المزوّدة لخدمة الإنترنت يستخدم الأقمار الصناعية بدلاً من المرور بمدينة الملك عبدالعزيز، وذلك بهدف تخفيض الكلفة، على الرغم من عدم قانونية هذا الإجراء، وتشير أصابع الإتهام إلى مؤسستكم من بين مؤسسات وشركات أخرى، ما هو ردكم على ذلك؟**

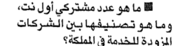
□ "أول نت" هي الشركة الوحيدة التي اعتمدت منذ البداية على توفير شبكة ذات موثوقية عالية تستهدف في المقام الأول الشركات والأفراد الراغبين في جودة وسرعة عالية، وطبقت عدداً من الستراتيجيات الهامة المبنية على دراسة مسبقة عن السوق السعودية واحتياجاتها.

أولها: عملت "أول نت" على رفع أسعار الاشتراك، وذلك للحد من الاشتراك في الخدمة المفتوحة unlimited طوال العام 99، ما ساهم بشكل كبير في الحد من استخدام الشبكة بشكل مكثف

تعتزم "أول نت" دخول التجارة الالكترونية



وأتاح الفرصة لجميع مشتركي "أول نت" في التمتع بالسرعة التي حصلت عليها من مدينة الملك عبدالعزيز، **ثانياً:** قامت "أول نت" بتوفير أكبر سعة تخزين للصفحات (Cache server) في المدن الثلاثة الرئيسية التي تخدمها، والتي لا تتوفر لمعظم مقدمي الخدمة في العالم العربي ناهيك عنها في السوق السعودية حيث وفرت "أول نت" أكثر من 150 Gigabyte لتمكين مستخدميها من الوصول إلى الصفحات في أسرع وقت، وتقليل الضغط على الخطوط الدولية من مدينة الملك عبدالعزيز. **ثالثاً:** تعتبر "أول نت" الشبكة الوحيدة التي عملت منذ البداية لتوفير أكبر قدر من المعلومات والخدمات داخل السوق السعودية لتقليل الحركة على الخطوط الدولية حيث وفرت اكثر من سبعة مواقع متخصصة، وصل عدد زائريها إلى أكثر من 5 ملايين زائر شهرياً من داخل وخارج السوق السعودية، واستهدف كل منها قطاعاً سوقياً متميزاً (سواء للمرأة، لرجال الاعمال أو للمستخدم العام للانترنت): lakianti.com , e-arabicnews.com , awalad.com , awalmail.com , awalnet.net.sa, 123emarketing.com, awalmall.com. هذه العوامل والخدمات المقدمة، إضافة إلى حجم الاستثمار في نوعية البرامج والاجهزة والخبرات التي استثمرت في "أول نت" من خلال "مجموعة الفيصلية" أعطتها الأولوية في تقديم الخدمة بشكل متميز، ما أعطى انطباعاً لدى الكثير من الشركات والافراد أن لدى "أول نت" خدمة أقمار صناعية، علماً أن "أول نت" تجد منافسة صعبة في تقديم حلول الدوائر المؤجرة لربط الشركات، من الكثير من الشركات التي بدأت بتقديم خدمات الاتصال بالأقمار الصناعية من دون حصولها على تصريح بتقديم خدمات الانترنت مع معرفة تلك الشركات بعدم قانونية تقديم مثل هذه الخدمة في الأساس.



■ **ما هو عدد مشتركي أول نت، وما هو تصنيفها بين الشركات المزودة للخدمة في المملكة؟**



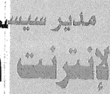
□ تم التركيز في "أول نت" على القطاع التجاري منذ البداية، فعمدنا إلى توفير شبكة تغطي المدن الرئيسية الثلاثة، مع توفير حماية متكاملة لشبكتها لتمكين مختلف القطاعات من الارتباط بشبكة واحدة تفي بكل متطلباتها، مع توفير الخدمة للأفراد الباحثين عن الخدمة والسرعة، لذلك نجد أن عدد المشتركين في "أول نت" من الأفراد ليس كبيراً. في حين غطى عدد المتصفحين والمستفيدين من خدمات "أول نت" جميع مستخدمي شبكة الانترنت في المملكة والدول العربية الأخرى، وتصنف "أول نت" على أنها الأولى في المنطقة في تقديم الخدمة والدعم الأفضل للشركات والأولى في تقديم الخدمة الأسرع للأفراد، وليس بعدد الأفراد المشتركين، والأولى في تنوع المحتويات التى تقدمها من خلال الشبكة.

■ **ما هو برأيكم المعدل العددي الكافي للمشتركين لتصبح عمليات الشركة المزودة رابحة؟**

□ يعتمد ذلك على كلفة الخطوط الدولية والمحلية المقدّمة من قبل المدينة وشركة الاتصالات، والتي تتغير بين الحين والآخر تبعاً لتوفر الإمكانات لدى كل منهما، وحجم الاستثمار الذي يوفره أو سيوفره مقدم الخدمة في البنية الأساسية للشبكة والخبرات فيها، ومدى استمرار القيود على الأسعار، ولكن في الوضع الحالي للأمور، ينبغي توفر ما لا يقل عن 20 ألف مشترك لدى مقدم الخدمة، ليتمكن من تغطية التكاليف ومن ثم البدء بتحقيق الربحية. ولكننا نعتقد أن ما يتوفر حالياً لدى مقدمي خدمات الانترنت في المملكة لا يزيد عن 45 في المئة من هذا العدد، علماً أن عدد مقدمي الخدمة في المملكة يصل الى 27 مقدم خدمة وعدد المشتركين لايتجاوز 150 الف مشترك، ومن المتوقع ان يتضاعف هذا العدد الى اكثر من 400 الف خلال الأشهر الستة المقبلة، خصوصاً بعد قرار تخفيض الأسعار الأخير من قبل المدينة والذى تجاوز 45 في المئة، ومن المتوقع أن يقابله تخفيض من قبل الاتصالات السعودية في رسوم الاتصال بالخدمة.

■ **علمنا أن اتفاقاً تم بينكم وإحدى الشركات العالمية المتخصصة في التجارة الإلكترونية، ماذا عن هذا الإتفاق وأين مؤسستكم من تطبيق التجارة الإلكترونية في المملكة على أرض الواقع؟**

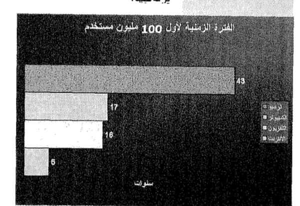
□ من الطبيعي أن تعمل مختلف الشركات المقدمة لخدمات الانترنت لتقديم خدمات أبعد من تقديم خدمة الربط بالانترنت، والتي سيصبح دخلها عاجلا أم آجلاً محدوداً، بسبب المنافسة الخارجية قبل المنافسة الداخلية على تقديم مثل هذه الخدمة، لذلك كان من أسس قيام "أول نت" التركيز على توفير شبكة، محتوى ومجتمع (Communication , Content , Community) ومن ثم بنية قوية للتجارة الالكترونية (E - Commerce). تخدم السوق المستهدفة. وعملت "أول نت" على إنشاء مركز تسوق للأفراد جاري العمل مع عدد من الشركات لتوفير منتجاتها من خلاله والذى يمثل جزء من سياسة (B2C) لدى "أول نت"، كما تعمل "أول نت" عن كثب مع إحدى الشركات المتخصصة والتي لامجال لذكر إسمها الآن لتوفير قاعدة للتجارة الالكترونية للشركات (B2B)، بهدف أن تكون "أول نت" الرائدة في تقديم التطبيقات عبر الشبكة من خلال مايعرف بـ (Application Service Providers)، مع التركيز على الحماية (Security) واتفاقيات الخدمة (SLA- Service Level Agreement) والدعم للتطبيقات المستهدفة.■



مدير سيسكو - السعودية: الإنترنت تغيّر كل شيء

على هامش مؤتمر ومعرض كومدكس السعودية، ألقى مدير سيسكو – السعودية **غازي عطالله**، محاضرة جال خلالها بمساعدة كم كبير من المعلومات، على أكثر من مُحور في صلب اقتصاد الإنترنت ودور شركة سيسكو في تقديم الحلول.

الورقة التي تناول تفاصيلها **عطالله** قدّمت في قسمين، الأوّل تحدّث فيه عن ثورة الإنترنت وتغيّر مناخ الأعمال ودور تكنولوجيا المعلومات، والثاني شرح الحلول التي تقوم بتأديتها سيسكو لزبائنها.



ثورة الإنترنت

في مقدمة المحاضرة أسهب **عطالله** في تحليل تعاقب الثورات الإقتصادية منذ نهاية الحرب العالمية الاولى وترافق إنتهائها مع قيام الثورة الصناعية التي طوّرت مقدّرات الدول، حتى أتت الثورة الشبكية فتشكّلت المحطة الثانية كتوطئة نظّمت محفزات وجود جيل الإنترنت من صلب اقتصاد الإنترنت.

فقال، الإنترنت فعلاً بدأ يغير كل شيء، وفي الشركات بدأ المحللون بمشاهدة المرحلة الإنتقالية



غازي عطالله مدير سيسكو السعودية

التي تفرض على من يريد الإستمرار أن يستفيد من مكتسبات ثورة الانفوميديا.

وإذا كان التغيير يصيب الشركات فهو لن يدع باقي شؤون حياة الفرد اليومية بمعزل عن المرحلة الإنتقالية، ولذلك الحياة ذاتها تتغيّر إن كان في العمل أو التعلّم أو التسلية.

وهكذا تتضح بعض معالم جيل الإنترنت المكوّن من الخدمات الإلكترونية في الاتصالات والمواصلات والطلب والتغذية...

ويشير **عطالله** إلى أن أوّل مئة مليون مستخدم تكوّنوا بعد 43 عاماً من اختراع الراديو و17 عاماً على الكمبيوتر و16 عاماً على التلفزيون و5 سنوات على الإنترنت (المصدر: CEMA/IDC).

ثمّ تحدّث عن تزايد عدد المواقع والمستخدمين وتحسّن معدلات سرعة تبادل المعلومات على الإنترنت، وعلى سبيل المثال أعطي نجاح تجربة تجارة السيارات والكتب بإستخدام الإنترنت.

تغيّر مناخ الأعمال

يقول **عطالله**: "في الماضي كانت الشركات تسافر في بحر الإقتصاد بهدوء، أما اليوم فأصبحت الأعمال كمركب في نهر متعرّج ومن لا يبحر فيه يتعرّض لأخطار جسيمة".

لذلك يستنتج أن التغيّر يحدث وبسرعة، ومحرك هذا التغيير يكمن في الإنترنت وإعادة التنظيم وتغيير أو تعديل القوانين والعولمة.

فالعولمة تزامنت مع نهاية الحرب الباردة، واليوم تتّسم التبادلات والإتصالاتية بين بلدان العالم أكثر من أي يوم مضى، والحدود التي أبعدت الناس عن بعضهم إختفت في معظمها، وإعادة التنظيم في الصناعات والخدمات أوجدت تحديات جديدة إن من ناحية تغيير القوانين أو تعديلها.

بعدها قدّم بعض الإحصاءات فذكر أن عدد المستخدمين ازداد من 100 مليون إلى أكثر من 300 مليون العام 2000، ثمّ قدّم تحليلاً يقول أن عائدات التجارة عبر الإنترنت ستبلغ تريليون دولار العام 2002 وسيتحقق وفر بقيمة 1،25 تريليون عبر إستخدام تقنيات تكنولوجيا المعلومات.

دور تكنولوجيا المعلومات الجديد

بدأ **عطالله** هذا القسم بسؤال يقول، كيف تستفيد المؤسسات من طاقة الإنترنت وكيف تستطيع سيسكو المساعدة؟ ثم عدد التطوّرات التي شهدتها المؤسسات إلكترونياً وكيف ساهمت سيسكو دائماً فيها.

– الكمبيوترات الكبيرة المركزية.
– الكمبيوترات الصغيرة.
– الكمبيوترات المربوطة بشبكة داخلية.
– الإنترنت.

وأنهى مدير سيسكو – السعودية محاضرته بالقول: "هناك 5 طرق للبدء بإستخدام مكتسبات التكنولوجيا والمعلومات":

1 – أنظر إلى الصورة بمجملها "الزبون يأتي أولاً".
2 – اخلق ثقافة إلكترونية.
3 – اختر الفرص للربح الأكبر بسرعة.
4 – انشىء بنية تحتية مرنة قابلة للتطوّر.
5 – انشىء أعمالاً إلكترونية وشركاء في تكنولوجيا المعلومات. ■

جديد الشركات

نوكيا

تكرّم الإمارات للكمبيوتر

جرى مؤخراً تكريم شركة الإمارات للكمبيوتر، بعد اعتبارها "موزع الألفية" من قبل شركة نوكيا في اجتماع للموزعين الإقليميين.

وقال **هاني حريق** رئيس الامارات للكمبيوتر في الاجتماع الذي عُقد في دبي: "دور الامارات للكمبيوتر كرائدة تكنولوجية في المنطقة قد نما بسرعة ونحن نتوقع أن تقوى حصتنا في سوق تكنولوجيا المعلومات والإتصالات في الإمارات والخليج أكثر فأكثر، وهذا سيتحقق مع تقدم الثورة الرقمية".

حريق: حققنا نتائج مذهلة

وأضاف **حريق**: "في الأعوام العشرين الماضية، لعبت الامارات للكمبيوتر دور الرابط الحيوي بين تكنولوجيا العالم المتطور وفرص الأعمال في الشرق الأوسط، ومن أهم مراجع هذه التكنولوجيات الرائدة عالمياً، شريكتنا نوكيا.

جوهو هالينن المدير في نوكيا قال: "إن الامارات للكمبيوتر أصبحت شريكاً ستراتيجياً في الشرق الأوسط".

إنترنت الإمارات وكومباك

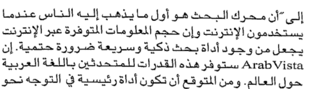
محرّك بحث باللغة العربية

أعلنت الإمارات للإنترنت والوسائط المتعددة (EIM) عن طرح محرك بحث على شبكة الإنترنت باللغة العربية والانكليزية وعدد من اللغات الأخرى يستند إلى محرك البحث Altavista المتطور، والذي من المتوقع أن يصبح أكبر أداة بحث عربية على شبكة الإنترنت العالمية. وسيطلق على أداة البحث هذه التي تتخذ من الإمارات مركزاً لها اسم ArabVista ويمكن الوصول إليها عبر الموقع www.arabvista.com

وصرحت **مروه نعيم** مدير عام الإمارات للإنترنت والوسائط المتعدد EIM "تتسم أداة البحث الجديدة بمستويات التطور العالية وستوفر قدرات بحث عالية تتفوق على كافة الحلول المتوفرة حالياً على الإنترنت بما في ذلك الحلول التي تتوفر عن طريق شركات رئيسية تعمل في هذا المجال".

ومع وجود نحو 220 مليون متحدث باللغة العربية حول العالم، فإن حلول الإنترنت باللغة العربية تحظى بإمكانيات كبيرة وتضيف شريحة جديدة من المستخدمين إلى عصر الإنترنت. إن التوجه نحو التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط قد أوجد طلباً على خدمات إنترنت متشعبة.

أما **جوزيف حنانيا**، المدير العام لـ كومباك الخليج فأشار



إلى "أن محرك البحث هو أول ما يذهب إليه الناس عندما يستخدمون الإنترنت وإن حجم المعلومات المتوفرة عبر الإنترنت يجعل من وجود أداة بحث ذكية وسريعة ضرورة حتمية. إن ArabVista ستوفر هذه القدرات للمتحدثين باللغة العربية حول العالم. ومن المتوقع أن تكون أداة رئيسية في التوجه نحو تنمية الإنترنت باللغة العربية.

وسيستند محرك البحث ArabVista إلى تقنية خادمات ألفا (Alpha Server) من كومباك وتعمل من خلال نظام التشغيل True64 UNIX مع قدرات ترجمة للغة العربية طورتها الشركة بالمشاركة مع L&H Apptek.

زيروكس ومايكروسوفت

"كونتنت جارد" للتجارة الإلكترونية

أعلنت كل من شركة زيروكس ومايكروسوفت عن توحيد جهودهما لطرح شركة "كونتنت جارد انك" وهي شركة انترنت جديدة ستوفر حلولاً برمجية شاملة لحماية وإدارة الكتب والمستندات والملفات الموسيقية والبرمجيات وعدد آخر من المحتويات التي يتم توزيعها عبر الإنترنت.

وأعلن **ريك ثومان**، الرئيس التنفيذي لزيروكس و**ستيف بالمر**، الرئيس التنفيذي لمايكروسوفت عن استثمار مايكروسوفت في شركة "كونتنت جارد" وهي شركة تابعة لزيروكس. وتعد تكنولوجيا "كونتنت جارد" التي تم تطويرها في مركز الأبحاث "بالو التو" (بارك) التابع لزيروكس، المصدر لعدد من المنتجات والخدمات التي توفر حلولاً آمنة لحماية وتوزيع المحتويات الرقمية على الإنترنت. وقد صممت إدارة الحقوق الرقمية هذه لتتيح لمطوري المحتويات والناشرين عبر الإنترنت التحكم في الطريقة التي يتم فيها استخدام ونسخ وشراء موادهم وبرامجهم.

وفي هذا الإطار، قال **نوازر مانيكشوا**، مدير التسويق الإقليمي في زيروكس للشرق الأوسط وأفريقيا: "تحل هذه التقنية الجديدة المدعومة بخبرة زيروكس الواسعة وبراءات الاختراع العديدة لها أحد أهم التحديات التي تواجه قطاع التجارة الإلكترونية الا وهو حماية المحتويات والمعلومات عبر الإنترنت. فالنظام الجديد الذي نقدمه يوفر محيط آمن للتجارة الإلكترونية."

إبسون

طابعة نافثة للكاميرات الرقمية

أعلنت إبسون طرح طابعة "ستايلس فوتو 875 دي سي" (Stylus Photo 875DC). وهي الطابعة النافثة للحبر المثالية ذات الألوان الستة بحجم A4 مع قارىء بطاقة PCMCIA. وتقدم الطابعة نتاجاً يدوم لعشر سنوات على ورق "Premium Glossy Photo Paper" و"Matte Paper" من إبسون.

وصرح **جوناثان بيكر**، مدير عام إبسون الشرق الأوسط:

www.nesma.net.sa

"نحن نعتقد أن "ستايلس فوتو دي سي" ستجذب مستخدمي الكاميرات الرقمية بوجه خاص والذين يودون الحصول على أعلى جودة ممكنة لصورهم بالإضافة إلى الاستفادة من القدرات المرنة التي تتيحها الطابعات المنزلية."

وتتمتع "ستايلس فوتو 875 دي سي" بكافة المزايا المتاحة في "ستايلس فوتو 870" تتضمن تقنية "Variable Dot" المتطورة لنقاط الحبر بحجم 4 بيكولتر. وتتميز هذه الطابعة من إبسون بمزايا عديدة أهمها إمكانية الطباعة من الحافة إلى الحافة ودعمها لناظمي الـ PC والماكنتوش بأنواعه ومعدل ضجيج منخفض بالإضافة إلى دعمها لبطاقة PCMCIA وسرعة طباعة تصل إلى 8 صفحات ملونة في الدقيقة.

كمبيومي

أكبر متجر للكمبيوتر في الرياض

تحت رعاية **عبدالرحمن بن علي الجريسي**، رئيس غرفة تجارة وصناعة الرياض، تم افتتاح متجر كمبيومي في الرياض، وهو يعد أحدث وأكبر مخازن الكمبيوتر في الشرق الأوسط. ويأتي فرع كمبيومي في الرياض الثاني من نوعه ضمن خطة خمسية للتوسع في المنطقة.

وتعد فكرة متجر كمبيومي في الرياض، الأولى من نوعها في المنطقة في مجال مبيعات الحاسبات الآلية بتقديمها أوسع تشكيلة من هذه المنتجات وملحقاتها. هذا بالإضافة إلى الخدمة التي يحظى بها الزبائن الأمر الذي يميز كمبيومي عن بقية المتاجر الأخرى.

وأشار **ديكران تشابليكيان**، المدير التنفيذي بقوله: "إن خطتنا القادمة تقضي بتأسيس منطلق للشركة في دبي، ومن ثم الانطلاق إلى المملكة العربية السعودية وبعدها الانتقال إلى باقي أرجاء منطقة الشرق الأوسط، التي ستشمل كلاً من مصر وبيروت والدوحة والبحرين والأردن وسوريا وعمان وتونس والمغرب ما يتطلب استثمارات تصل الى 46 مليون دولار.

صخر

جائزة التطبيقات الإبداعية

شاركت صخر لبرامج الحاسب الآلي في فعاليات المؤتمر الدولي السادس لتقنيات البحث باستخدام الكمبيوتر والذي عقد في جامعة باريس مؤخراً. نظم المؤتمر المركز الدولي لدراسات الحاسب بفرنسا ومركز الدراسات المتقدمة في أنظمة المعلومات بالولايات المتحدة وأقيم تحت رعاية وزارة التربية والبحث والتكنولوجيا التابعة للاتحاد الأوروبي.

وشاركت صخر في المؤتمر من خلال تقديم ورقة بحث حول أحدث تقنياتها في مجال استرجاع المعلومات عبر اللغات (CLIR) في الإنترنت وتطبيقه في مجال ترجمة صفحات الإنترنت من الإنكليزية إلى العربية أعدها وقدمها في المؤتمر المهندس **أشرف شلبي** مدير الأبحاث في شركة صخر، بعنوان Translingual English-Arabic Internet Search.

وقد أبدى المشاركون في المؤتمر إعجاباً ملحوظاً بهذه الخدمة التي هي الأولى من نوعها على الصعيد العالمي في استخدام تقنيات البحث المتطورة ضمن إطار لغوي مشترك بين العربية والإنكليزية.

وفي ختام فعاليات المؤتمر تم الإعلان عن حصول صخر على جائزة التطبيقات الإبداعية، RIAO2000 Selected Innovative Products وهي جائزة يمنحها المؤتمر بالاستعانة بلجنة علمية مكونة من كبار العاملين في مجال تقنية المعلومات في العالم.

...وتطوّر موقعاً لمجموعة الراجحي

وقامت صخر لبرامج الحاسب الآلي، وبالتعاون مع شركة العالمية للاتصالات والإنترنت، بإنشاء موقع لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار على الإنترنت.

ويضم الموقع الكثير من الخدمات التي ستخدم عملاء الشركة في كل من السعودية والإمارات والكويت وغيرها العديد من بلدان العالم التي تنشط فيها مجموعة الراجحي المصرفية.

ويحتوي الموقع على العديد من الأقسام يختص كل منها بمجموعة معينة من الوظائف.

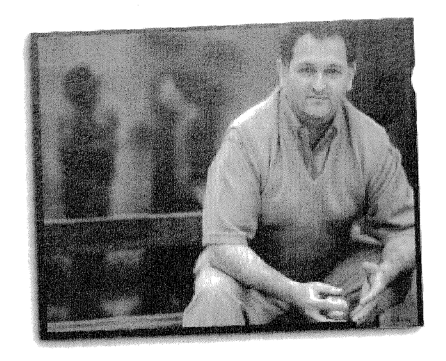
آي بي أم

كمبيوتر ThinkPad

أعلنت شركة IBM عن طرح الجيل القادم من أجهزة مفكرات الكمبيوتر ThinkPad التي صممت خصيصاً لتعزيز وتبسيط تجربة الكمبيوتر النقال. وقد أرست أجهزة الكمبيوتر المصغرة من ThinkPad من الفئتين A وT معياراً جديداً في أجهزة الكمبيوتر النقال بابتكار أسلوب ممتع أكثر وأسهل.

وتواصل أجهزة الكمبيوتر ThinkPad من الفئتين A وT الاستفادة من تقاليد شركة IBM في مجال الابتكار والتصميم باستخدام مواد متقدمة تقنياً مصنوعة من التيتانيوم ومجموعة جديدة من الخصائص التي تؤمن سهولة الاستخدام. ويمكن أن تجعل هذه المفكرات الجديدة المستعملين على اتصال دائم - إما سلكياً أو لاسلكياً - مع العديد من الخيارات الواسعة للتوصيل. بالإضافة إلى ذلك توجد قدرات IBM للخدمة والدعم التي طورت باستخدام ThinkPad الجديد وهو أداة تبسط الاتصال بشبكة الإنترنت والحصول على المعلومات إضافة إلى الإمكانيات ووسائل المساعدة.

وأوضح **حامد حسنن** مدير علامة ThinkPad التجارية، IBM الشرق الأوسط وأفريقيا وباكستان، أن IBM ThinkPad قد تجاوزت ذلك وركزت على التجربة التي شعر بها المستعمل، بعد بيع أكثر من عشرة ملايين جهاز ThinkPad في مدة سبع سنوات فإن الفئة الجديدة ThinkPad والفئة T هما أهم إضافة إلى أصناف طرازات ThinkPad منذ عدة سنوات، نحن نرى أن الجمع بين خصائص القدرة على الاستعمال والخدمة العالمية المستوى والأداء العالي سوف



His business depends on mail that arrives in seconds. Not days.

The shelf life of information is shrinking. And getting shorter as you read this.

Instantaneous response to customers, vendors and partners is critical. The best way to respond to the pressure of today's deadlines is to put the Internet to work for your business. To do that, you'll need a strategic ally who can help you deploy the technologies and network services your organisation needs to survive in these demanding times.

That's where we come in. We're Cisco Systems. Virtually all Internet traffic travels across Cisco equipment. We are uniquely qualified to help you turn the Internet into a change agent for your company. At hyper-speed.

Visit us at www.cisco.com

Do it now. Seconds count.



تعطي ThinkPad مزايا واضحة على الجهات المنافسة لها.

ثري أم

جهاز عرض جديد



الجهاز MP7760XGA

أطلقت "ثري أم" للأنظمة المرئية أحدث أجهزة العرض الرقمية المتنقلة، الذي يعتبر رفيق السفر للرحالة من رجال الأعمال.

ويولّد MP7760 الجديد الذي يزن 2,9 كيلوغراماً سطوعاً قوياً يصل إلى 12000 لومن، أي أكثر من 400 لومن من الأجهزة الأخرى.

يعتبر الجهاز بتصميمه الأنيق أفضل جهاز عرض شخصي صمّم ليلبي حاجات الموظفين المتنقلين، خصوصاً أنه يتضمن عدسات "كارل زيس" وتقنية الجيل الجديد من اللمبات، بالإضافة إلى ميزة "مدير الألوان".

سوني

جهاز بصري للبيانات والصور

قامت سوني الخليج، المركز الإقليمي لشركة سوني في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا مؤخراً، بطرح عرض بصري محمول بشاشة كريستال سائل يتميز بسعره المعقول وتصميمه الأنيق. ويتميز جهاز العرض VPL-CS1 الجديد بخفة وزنه والذي لا يتجاوز 3 كلغ، كما أنه مصمم بحيث يتناسب مع التطبيقات العملية باستخدام أجهزة الكمبيوتر المحمولة بالإضافة إلى الاستخدامات المنزلية التقليدية بغض النظر عن مستويات الإضاءة المتوفرة وذلك لما جهز به من مصباح إضاءة قوي وعدسة خاصة بالإضافة إلى شاشة العرض المصنوعة من الكريستال السائل التي تؤمن وضوحاً لا مثيل له.

ويمكن وصل جهاز VPL-CS1 إلى أي جهاز عرض بصري أو جهاز كمبيوتر. كما أنه مزود بمقبس رقمي خاص ليتلاءم مع كافة بطاقات الإظهار الخاصة بأجهزة الكمبيوتر سواء أكانت من نوع VGA أو SXVGA. كما يمكن للمستخدم أن يعدل من مستوى وضوح الصورة باستخدام مفتاح خاص بذلك يدعم 15 وضعية للصورة.

وهو مجهز بجهاز تحكم عن بعد، يتضمن وظيفة دعم للماوس في جهاز الكمبيوتر. كما يأتي هذا الجهاز مزوداً بمخرج خاص لـ USB تسمح بدعم معدات وملحقات أخرى تعمل بنظام USB.

تحالف إقليمي بين ٦ شركات

أعلنت مؤخراً ست شركات رائدة في المنطقة عن نيتها للتعاون بهدف الاستفادة من الاهتمام المتنامي باستخدام التجارة الإلكترونية. وتهدف هذه الشركات إلى إتاحة الخبرات والمهارات التي تتمتع بها في مجال التجارة الإلكترونية لكافة الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط. والشركات المشاركة في هذه المبادرة التي يطلق عليها إسم "e-@lliance"، هي فيدرال اكسبريس (فيديكس) وانترشوب "Intershop" وإتقان و"KPMG" و"Logica" وماستركارد العالمية. هذا وسيتم الاتفاق على تفاصيل التحالف خلال الأسابيع المقبلة.

وسيتم إنشاء تحالف e-@lliance لمساعدة الشركات في منطقة الشرق الأوسط على دمج أعمالها مع شبكة الإنترنت ومساعدتها على تحقيق الإيرادات من التجارة الإلكترونية. ومن خلال تثقيفه وتطويره لسوق التجارة الإلكترونية في المنطقة، يهدف تحالف e-@lliance إلى تمكين الشركات من إيجاد فرص مربحة جديدة ومن توفير موارد إيرادات لعملائها.

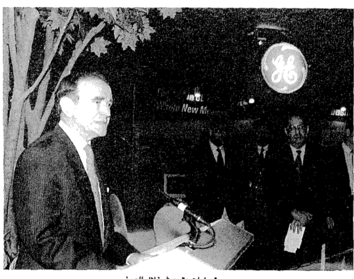
وقال **فادي درويش**، المتحدث باسم تحالف e-@lliance: "نحن نلتزم جميعاً بترجمة خبراتنا ومهاراتنا إلى حلول علمية لممارسة الأعمال الإلكترونية وبمساعدة الشركات في منطقة الشرق الأوسط على دمج أعمالها في شبكة الإنترنت".

وقالت **نتالي أمييل-فيرو**، كبيرة مدراء التسويق في فيديكس الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية: "نحن نوفر مجموعة من الخيارات التقنية التي تمكن العملاء من الشركات من أتمتة احتياجاتهم في مجال الشحن وتعقب الشحنات والتي تمكنها أيضاً من تطوير أعمالها الإلكترونية من خلال تزويدها بواجهة استخدام واحدة لشراء وتوفير البضائع إلكترونيا. ويشكل تحالف e-@lliance منصة مثالية لتقديم هذه الخدمات المتطورة للشركات التي تسعى إلى مباشرة أعمالها عبر شبكة الإنترنت".

هذا وستتولى ماستركارد العالمية معالجة قضايا أمن المعاملات التي تتم عبر الشبكة. وقد صرح **ستيفان فيرو**، مدير أعمال الرقائق والتجارة الإلكترونية والذي سيمثل ماستركارد في تحالف e-@lliance قائلاً: "لطالما لعبت ماستركارد دوراً ريادياً في قطاع بطاقات الدفع، وبالأخص في مجال التقنيات الناشئة. ومن خلال تحالف e-@lliance، سنتمكن من تثقيف الشركات حول الوسائل الصحيحة والآمنة لإنجاز المعاملات المالية على الشبكة".

جنرال الكتريك

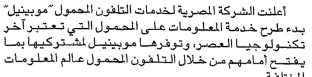
والتجارة الإلكترونية



ستيوارات يتحدث خلال العرض

قدّمت شركة جنرال إلكتريك – دبي نشاطاتها وأعمالها في التجارة الإلكترونية لزبائنها وشركاء أعمالها ومورديها في المنطقة خلال عرض حضره 250 منهم، بالإضافة إلى السفير الأميركي في الإمارات **ثيودور قطوف** ورئيس الشركة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **اليستير ستيوارات**.

وتخطط الشركة لتقديم عروض مماثلة في السعودية، المغرب، مصر وتونس.



خدمات المعلومات عبر التلفون المحمول

أعلنت الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول "موبينيل" بدء طرح خدمة المعلومات على المحمول التي تعتبر آخر تكنولوجيا العصر، وتوفرها موبينيل لمشتركيها بما يفتح أمامهم من خلال التلفون المحمول عالم المعلومات المختلفة.

وقال المهندس **عثمان سلطان** العضو المنتدب لـ موبينيل أن موبينيل يشرفها المشاركة في قيادة عملية التحول إلى عالم المعلومات الذي أصبح روح العصر وعصب الاقتصاد الحديث، وأوضح قائلاً أن موبينيل تهدف إلى توفير خدمات المعلومات التي أصبحت أساسية ولا غنى عنها للأفراد والشركات.

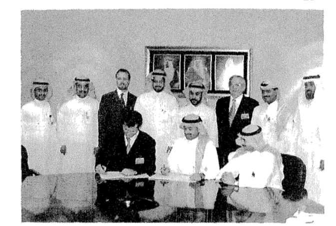
ويعتبر تقديم موبينيل لهذه الخدمة سبقاً على مستوى الشرق الأوسط في توفير خدمات المعلومات عبر التلفون المحمول، وهي تقدم هذه الخدمة بالتعاون مع شركة لينك إيجبت الرائدة في تقديم خدمات الإنترنت في السوق المصرية.

ويتمّ تقديم هذه الخدمات من خلال ما يسمى بـ بروتوكول التطبيقات اللاسلكية المعروف بـ WAP (Wireless Application Protocol)، وهو عبارة عن بروتوكول يسمح بنقل المعلومات والبيانات على أجهزة تلفون محمول مؤهلة لاستخدام خدمة WAP مثل (Nokia 7110، Motorola Timeport، Ericsson 3281) ويتمّ الآن توفير هذه الخدمات من خلال تكنولوجيا شركة موتورولا العالمية.

وكانت تكنولوجيا WAP قد حظيت مؤخراً باهتمام أوساط صناعة المحمول في العالم، وذلك لما يتعلق بها من توقعات بأنها ستنقل إمكانية وسهولة الدخول إلى الإنترنت وخدمات المعلومات من الكمبيوتر إلى التلفون المحمول.

إريكسون

عقد مع "الإلكترونيات المتقدمة"



د. غسان عبد الرحمن الشبل المدير العام لشركة الإلكترونيات المتقدمة وأمير مدني مدير عام تطوير الأعمال لشركة إريكسون يوقعان العقد

وقعت شركة إريكسون، الشركة التي فازت بمشروع توسعة الهاتف الجوال (GSM E4) لصالح شركة الاتصالات السعودية عقداً مع شركة الإلكترونيات المتقدمة تزيد قيمته عن 500 مليون ريال، وستقوم شركة الإلكترونيات المتقدمة بموجب هذا العقد بأعمال التضمين والتكامل والفحص للمحطات القاعدية وأنظمة التغذية بالطاقة ومن ثم عمليات تركيبها بمحطات الهاتف الجوال. كما وقعت الشركتان اتفاقية تقوم بموجبها شركة الإلكترونيات المتقدمة بتصنيع 200 ألف لوحة إلكترونية تستخدم في الشبكات الهاتفية وذلك للتصدير للخارج. يذكر أن أسعار شركة الإلكترونيات المتقدمة ضمن العقد والاتفاقية كانت منافسة وأن جميع جهودها تطابق مواصفات الجودة العالمية المطلوبة.

وكانت شركة الاتصالات السعودية حددت ضمن وثائق المنافسة لمشروع التوسعة ضرورة التزام الشركات المنافسة بالتصنيع المحلي لبعض مكونات النظام وذلك رغبة في نقل التقنية المتقدمة وإيجاد القدرات الاستراتيجية وتعميق القدرات المحلية، ما يخدم مصلحة شركة الاتصالات السعودية مستقبلاً ومن أجل المساهمة في تعزيز القطاع الخاص السعودي وخلق وظائف جديدة للشباب السعودي في هذا المجال الحيوي.

من هنا وهناك

الملكة نور تزور "سيليكون فاليه" الأميركية

قامت الملكة نور بزيارة إلى "سيليكون فاليه" في الولايات المتحدة الأميركية في أواسط شهر نيسان/ أبريل حيث التقت سيدات أعمال وزوجات رجال أعمال يعملن في قطاع الإنترنت.

ودعت الملكة، التي ولدت في الولايات المتحدة، إلى إلغاء الثغرة الاجتماعية الناتجة عن التطور التكنولوجي ليس فقط في أميركا، بل في الدول النامية أيضاً.

وحثت المشاركات في اللقاء على العمل من أجل عدم جعل معيار الثراء الفردي يتأثر بإمكانية الحصول على الخدمات التكنولوجية المتطورة.

وحذرت من أن ذلك قد يعرض ذوي التكنولوجيا إلى نوع من التطرف كالذي يعمّ منطقة الشرق الأوسط، وقالت "لا يمكن الهروب من حالة اللاعدل واللامساواة".

ارتفاع النفط لم يحسن المبيعات

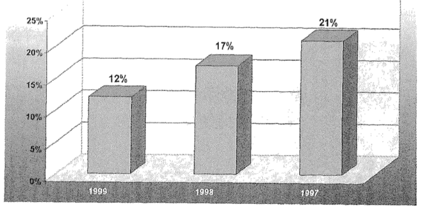
تراجع حصة سيارات الدفع الرباعي

- "لاند كروزر" و"باترول" في الطليعة
- سيطرة سوزوكي على السيارات الصغيرة

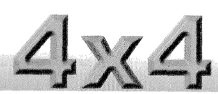
إن ما ينطبق على سوق المركبات بشكل عام في المملكة العربية السعودية، ينطبق على سوق سيارات الدفع الرباعي، التي شهدت مبيعاتها تراجعاً ملحوظاً خلال العام الماضي 1999، مقارنة بالعام 1998، في حين كان من المتوقع حصول حركة معاكسة خلال العام الحالي، مع ارتفاع أسعار النفط وترقب إنعكاسه على معدل الإستهلاك العام وسوق السيارات بشكل خاص، إلا أن الوضع بقي على حاله، من دون تغييرات تذكر. وترافق هذا الإنخفاض مع تراجع نصيب سيارات الدفع الرباعي من حجم سوق المركبات الكلي خلال السنوات الأخيرة، وبعد أن كان يشكل نحو 21 في المئة في العام 1997، انخفضت نسبته إلى نحو 12 في المئة في العام 1999. وتشكل واردات السيارات المتوسطة الحجم أكثر من 82 في المئة من مجموع السيارات المتعددة الإستخدام الموردة إلى السوق السعودية خلال العام 1999. ويلاحظ أيضاً خلال الفترة الأخيرة انخفاض نصيب السيارات المتعددة الإستخدام الكبيرة، لمصلحة المتوسطة والصغيرة خصوصاً في العام الماضي.

وكما تتصدّر مبيعات سيارات تويوتا السوق السعودية للمركبات (نحو 40 في المئة)، فإن رائعتها لاند كروزر تسيطر على سوق سيارات الدفع الرباعي في المملكة، ومن بعيد، بنسبة نحو 50 في المئة، يليها نيسان باترول، التي تتمتع بسمعة جيدة في السوق السعودية، لكنها شهدت تراجعاً كبيراً في مبيعاتها خلال العام الماضي، وبداية العام الحالي. وقد شهد العام الحالي طرح موديلات مطوّرة لبعض الشركات في حين قامت أخرى بإدخال موديلات جديدة كلياً، ويأتي الطراز المطوّر والذي أدخل عليه تغييرات مهمة، سوبربان من جنرال موتورز، كمحاولة، بدأت بإعطاء ثمارها، لإعادة الصورة المشرقة لهذه السيارة والتي لاقت نجاحاً كبيراً في السوق السعودية خلال

حصة واردات السيارات المتعددة الاستخدام من سوق المركبات













السنوات الماضية، وشكّلت حصان جنرال موتورز الرابح مع السيارة السياحية كابريس. ولعلّ إنتظار الطراز الجديد الذي تم طرحه مؤخراً، من قبل الذين يرغبون بالتغيير، أثّر سلباً على مبيعات سوبربان خلال العام الماضي، إضافةً إلى قرار رفع أسعار البنزين بمعدل 50 في المئة الذي صدر خلال العام الماضي، كان له تأثير سلبي أيضاً، على مبيعات السيارات الكبيرة ذات الثماني أسطوانات بشكل عام.

وشهد العام الحالي إنضمام عنصر جديد على عائلة سيارات فورد الرباعية الدفع، فقد تمّ طرح سيارة اكسكيرغن التي تنتمي إلى قطاع السيارات الرياضية المتعددة الإستعمال، الشديدة التحمّل والتي تتّسع لتسعة ركاب، وستشكل إكسكيرغن منافساً وحيداً وقوياً لـ سوبربان من جنرال موتورز،



كونها تنتمي إلى الفئة نفسها، علماً أن الأخيرة تستفيد من كونها صاحبة تاريخ طويل في السوق السعودية.

وعلى الصعيد الأميركي أيضاً أدخلت كرايسلر سيارة دودج ديرأنغو الرباعية الدفع خلال العام الحالي إلى السوق السعودية، بعد أن اقتصر، خلال العام الماضي، عرض سيارة الدفع على عجلتين. وقد انضمت إلى عائلة سيارات جيب شيروكي وغراند شيروكي ورانغلر.

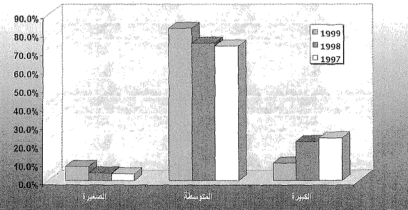
ووصل خلال الشهر الماضي جديد بي إم دبليو، X25 الرباعية الدفع، والتي سيكون لها زبائنها ما بين أوساط عشاق الماركة الألمانية، علماً أن محاولة مرسيدس من قبلها لم يكتب لها النجاح في السوق السعودية بسيارة الفئة M. أما بالنسبة لسيارات لاند روفر، فإن التحضيرات، ومن ثم التغيير الذي حصل في ملكية الشركة العالمية، أخّر وصول الطراز الجديد من سيارة ديسكفري، والتي مضى على إطلاقها نحو العام في الأسواق العالمية، ويستمر الوكيل المحلي في بيع ما توفّر من موديلات العام 1998، ولم يعرف بعد إن كان سيتم طرح طراز العام 2000، خلال الفترة المتبقية من العام الحالي أو سيتم إنتظار موديلات العام 2001.

يُذكر أيضاً إنضمام سيارة الدفع الرباعي موسو إلى منظومة سيارات دايوو الكورية، والتي لحقها حصول وكيل دايوو في المملكة على الوكالة، ساهم في دفع مبيعات السيارة إلى الأمام.

كما ينتظر في أواخر الصيف المقبل إنضمام دايوو كوراندو المتعددة الإستخدام إلى مجموعة سيارات دايو و في المملكة.

يبقى أن نشير إلى سيطرة سيارات سوزوكي، جيمني وغراند فيتارا، على مبيعات السيارات الصغيرة المتعددة الإستخدام، خصوصاً بعد التحسينات الأخيرة التي شهدتها هذه السيارات.■











شركة عبداللطيف العيسى للسيارات:

إطلاق سوبربان 2000، وافتتاح أكبر مركز لمبيعات وخدمات السيارات

عبد المحسن العيسى

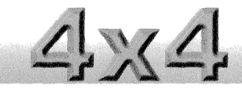
قامت شركة عبداللطيف العيسى للسيارات، أحد أبرز وكلاء جنرال موتورز في المملكة العربية السعودية، بإطلاق مركبة جي إم سي سوبربان 2000، في حفل خاص أقامته للمناسبة في مدينة الرياض. المدير التنفيذي للشركة المهندس **عبدالمحسن العيسى**، اعتبر أن سوبربان هي سيارة العائلة السعودية المثالية والتي تعتبر جزءاً منها، وهي تشهد منذ اطلاقها منذ أكثر من خمسين عاماً تطورات مستمرة لتبقى السيارة المتميزة جودة وإبداعاً، وأكد التزام شركته توفير أفضل بيئة تسوق وخدمات ما بعد البيع، تماشياً مع أهدافها وانسجاماً مع سياسة جنرال موتورز العالمية.

هذا وشهدت الفترة الأخيرة أيضاً افتتاح أكبر مركز لمبيعات وخدمات سيارات جنرال موتورز في العالم خارج الولايات المتحدة الأميركية، وتم ذلك برعاية نائب أمير منطقة الرياض، الأمير **سطام بن عبدالعزيز**، وبحضور عدد من كبار مسؤولي جنرال موتورز الذين حضروا للمناسبة.

وأنشئ المركز الجديد، على مساحة أرض قدرها 32 ألف م2، بواجهة على الطريق الرئيسية طولها 180 متراً، وبلغت مساحة البناء 14 ألف م2، وتضمن كافة مرافق الصيانة وخدمات السيارات، إضافة إلى صالات العرض للسيارات الجديدة والمستعملة، وتم تجهيز المركز بأحدث المعدات والأجهزة الفنية وفقاً لمقاييس جنرال موتورز العالمية، ويحتوي على صالة عرض لسيارات كاديلاك، وصالة لسيارات شفروليه، وجي إم سي، ومركز صيانة متطور، ومركز سمكرة ودهان ومستودع لقطع الغيار ومركز تدريب، ومساحات خارجية لعرض السيارات الجديدة، واستراحة للزائرين والعملاء، ومركز الأفضلية لعرض السيارات المستعملة والمضمونة.

يذكر أن شركة عبداللطيف العيسى للسيارات حصلت مؤخراً على جائزة الإنجاز لأفضل وكيل في الشرق الأوسط لـ جنرال موتورز لتحقيق أفضل مبيعات وخدمات العملاء في العام 1999، كما حصلت على تصنيف "الوكيل المثالي" لسيارات كاديلاك للعام نفسه. ■







بي إم دبليو X5



العنوان الرئيسي الذي أطلقه الصانع الألماني على جديده X5، هو "سيارة رياضية ترفيهية". السيارة الجديدة الألمانية الهوية، الأميركية المولد، يتم تصنيعها في مدينة سبارتانبرغ في ولاية كارولينا الجنوبية، حيث يتم أيضاً تصنيع Z3.

تحوي X5 محركاً سعته 4،4 ليترات، من 8 أسطوانات مرصوصة على شكل V، و32 صماماً. قوة المحرك 286 حصاناً/ 5400 د.د.، وسرعته القصوى تصل إلى 230 كم/ ساعة (207 كم/ساعة عند استعمال الإطارات القياسية)، ويصل تسارعه من صفر إلى 100 كم/ ساعة في غضون 7،5 ثوان فقط. ويصل الحد الأقصى لعزم الدوران إلى 440ن.م./ 3600 د.د.. أما من حيث استهلاك الوقود فإن الحد الأقصى للكفاءة يبلغ 13،9 ليترات لكل 100 كم.

تأتي X5 بهيكل أحادي وتعليق مستقل، إضافة إلى نظام "دي إس سي" للتحكم في الثبات تباينياً، ويأتي هذا النظام معززاً بنظام "إي دي بي إكس" (نظام الفرملة التفاوتية التلقائية) ومدعماً بنظام "إتش دي سي" الذكي (نظام ضبط الإنحدار)، كما إنها مزودة بنظام مكابح عالي الأداء يوفر لها القدرة نفسها على الفرملة التي تتوفر في الفئة السابعة من بي إم دبليو.

يبلغ طول X5 4،66 أمتار (أقصر بـ15 سم من سيارات الفئة الخامسة)، ويبلغ عرضها 1،87 متراً (أعرض ببضعة ملم من سيارات الفئة السابعة)، أما ارتفاعها فهو 1،72 متراً، ما يجعلها أعلى من أي سيارة أخرى أنتجتها بي أم دبليو. ويبلغ علوها عن سطح الأرض 180 ملم، ما يسمح لها بسهولة المناورة.

ناقل السرعة أوتوماتيكي من فئة "تبترونيك"، الذي يسمح بتوفير خاصية نقل السرعة الأوتوماتيكي بخمس سرعات، وإمكان الإنتقال إلى القيادة اليدوية. وهو مزود بنظام "شفتلوك/ إنترلوك" للأمان، وهو نظام يسمح بإقفال التروس للحيلولة دون تعشيق أي منها بطريق الخطأ. كما يتضمن ناقل السرعة تقنية الإدراك السريع لضرورة الإبطال، التي تمنع ناقل السرعة من الإنتقال إلى ترس أعلى حتى لو كانت سرعة دوران المحرك تبرر تلك النقلة.

الركيزة الأساسية لهذه المركبة يوفرها الهيكل الأحادي القالب والهيكل التحتي المزود بنظام تعليق مستقل على العجلات الأربعة.

تم تزويد X5 بآلية الدفع الرباعي الدائم مع المحافظة على القدرة على المناورة برشاقة وثبات.

بالنسبة لخصائص السلامة، فقد تم تزويد X5 بمكابح قوية، ففي الأمام فرامل قرصية ذات تهوئة داخلية قطرها 332 ملم، وفي الخلف فرامل قرصية أيضاً قطرها 324 ملم، إضافة إلى آلية مؤازرة والتي تعمل بضغط الغاز، ونظام إلكتروني للتحكم في قوة الفرملة. وزودت X5 أيضاً بنظام "دي إس سي" (نظام التحكم بالثبات تباينياً) والذي يعتبر أحدث الأنظمة المتوفرة حالياً على الإطلاق. وتسمح بنية السيارة الهيكلية الأحادية القالب باستيعاب قدر أكبر بكثير من الطاقة المتولدة عن الإصطدام حتى قبل أن تبدأ أحزمة الأمان والوسائد الهوائية بأداء مهامها.

لا شك في أن نجاح X5 في سوق المملكة سيتأثر إلى حد كبير بعامل السعر الذي لم يحدد بعد، وينتظر أن يكون في حدود 200 ألف ريال.







فورد إكسكيرجن

أضافت فورد بعداً جديداً وخياراً إضافياً إلى تشكيلتها المتنوعة، فقدمت إكسكيرجن الذي ينتمي إلى عائلة قطاع الشاحنات الرياضية الشديدة التحمل. يعتبر إكسكيرجن الأكبر حجماً بين منافسيه، ويتسع لتسعة ركاب بالغين، بمساحة داخلية مريحة بين المقاعد، كما في امكانه نقل حمولة تصل إلى طن وسحب 10 آلاف رطل.

زود إكسكيرجن بمحرك ترايتون من 10 إسطوانات على شكل V، بسعة 6,8 ليترات وقوة 310 أحصنة عند 4250 د.د وعزم دوران 425 رطل/ قدم عند 3250 د.د. ويتميز المحرك بنظام حماية إلكترونية ذاتية، بحيث يتولى أوتوماتيكياً مهمة تقسيم الإشعال بين صفي الأسطوانات العشرة لحماية عناصره من التلف، في حال ارتفاع درجة الحرارة أو هبوط كمية سائل التبريد، بعد القيام بتنبيه السائق.

أما بالنسبة لعلبة السرعات الأوتوماتيكية، ذات النسب الأربعة الأمامية والترس المضاعف للسرعة (أوفردرايف)، فهي مزوّدة بنظام ضبط إلكتروني جديد لتحسين برنامج غيار السرعات وتنعيمه مع إطالة مدى خدماتها.

وزوّد طراز الدفع الرباعي بعلبة تحويل مؤقت بسرعتين مع وظيفة غيار إلكتروني فوري، ويتم الإنتقال أثناء السير من الدفع الخلفي إلى الرباعي أو العكس، بواسطة زر كهربائي في لوحة القيادة، ومهمته تشغيل نظام كهربائي– هوائي يربط العجلتين الأماميتين بحركة المحرك والعلبة، ليصبح الدفع رباعياً بالعجلات الأربعة، أو يفصلها ليعود الدفع بالعجلتين الخلفيتين وحدهما.

أما من حيث وسائل الأمان والسلامة، فإن إكسكيرجن مجهزة بدعامة الصد المعترضة التي تحول، في حال حصول اصطدام مواجه، دون دخول السيارة المقابلة تحت مقدم إكسكرجين. إضافة إلى العوارض الفولاذية في الأبواب ومواضع امتصاص الصدمات في الأمام والخلف، ووسادتين هوائيتين للسائق والراكب الأمامي.

أما بالنسبة للمقصورة الداخلية فهي تمتاز بالرحابة والعملية والهدوء، مع نظامي تكييف أمامي وخلفي.

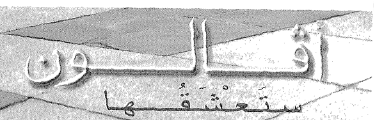


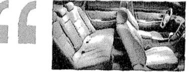


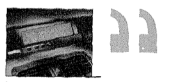


... ستشعر بإحساس جامح لامتلاكها

AVALON 2000







افتتانك بتويوتا أفالون ٢٠٠٠ يجعلك تسأل إذا كانت هذه التحفة التكنولوجية تسير فعلاً على الأرض. فهي لن تكف عن جذبك بإطلالتها الفاخرة التي تشكل واجهة لمقصورة فخمة (شاشة كريستال كبيرة لمعلومات المقصورة، تكييف هواء مستقل للأمام والخلف، نوافذ ممتصة للأشعة المؤذية، نظام سمعي متطور جدا...) وأداء رفيع (محرك ٦ اسطوانات ٢٤ صماماً ٣ لتر يولد ٢١٣ حصانا، نظام تعليق مستقل متطور ...) ومقاييس عالمية عالية للأمان (نظام فرملة مانع للغلق، هيكل عالي الصلابة، وسادات هواء...). ستشعر مع أفالون بإحساس جامح لامتلاكها، ستتمنى البقاء معها... ستعشقها حتماً. وماذا لو عرفت أن الباقين يعشقونها أيضا؟!

معنا... للحياة معنى أفضل

إبتداء من ٧٩,٩٩٠ ريال

تويوتا مجموعة عبداللطيف جميل

www.alj.com

لمزيد من المعلومات فضلاً الاتصال على الرقم المجاني ٨٠٠ ٢٤٤ ٠٠١٣

مرسيدس الفئة M

إنها سيارة الدفع الرباعي من مرسيدس. جديدها للعام الحالي هو محرك الثماني اسطوانات على شكل 7، بسعة 4،3 ليترات، وقوة 272 حصاناً عند 5500 د.د. وعزم 390 نيوتن متر عند 3000 د.د.، مع ناقل حركة بخمس سرعات آلية، بتحكم الكتروني في التعشيق لنسب تروسها الأمامية الخمسة. السيارة الجديدة يتم تصنيعها في مركز الإنتاج في توسكالوزا في الولايات المتحدة الأميركية.

ويضاف محرك الثماني اسطوانات، إلى محرك الست اسطوانات المتوفر منذ سنوات في السوق السعودية، من 18 صماماً، ونظام إشعال مزدوج، بسعة 3،2 ليترات وقوة 218 حصاناً عند 5500 د.د.، وعزم دوران يبلغ 310 نيوتن متر عند 3000 د.د.

الشكل الخارجي للفئة M حمل الكثير من الملامح المبتكرة لدى مرسيدس، كالخطوط الإنسيابية الرشيقة للجوانب والميلان الخلفي للزجاج الأمامي والجوانب الخلفية الملتقية للمقصورة.

أما المقصورة الداخلية، فهي مجهزة بثلاث صفوف من المقاعد، التي تتسع لسبعة ركاب. أما التجهيزات الداخلية، فهي ليست غريبة عن فخامة مرسيدس والدقة المتناهية في الإتقان. ولم تهمل أيضاً وسائل السلامة المتعددة، من وسائد هوائية، إلى الفرامل المانعة للإنغلاق على العجلات الأربعة.







شفروليه سوبربان

تعود "أسطورة" جنرال موتورز إلى الأسواق السعودية وأسواق المنطقة بحلة جديدة، فبعد مرور 65 عاماً على طرح الطراز الأول لسيارة سوبربان، ومرورها بتطورات خلال السنوات الماضية، كان آخرها طراز العام 1992، الذي أعيد تصميمه بالكامل، وشهد تعديلات سنوية، وصولاً إلى طراز العام 2000 الذي يتميز بقوة أكبر وأداء أعلى، استهلاك أقل للوقود، نظام تبريد أكثر فاعلية، والمزيد من تجهيزات السلامة ومستويات الراحة والفخامة، لتستمر في التربع على قمة مبيعات جنرال موتورز في المملكة.

زودت سوبربان 2000 بمحرك فورتيك، بسعة 5،3 ليترات، من 8 اسطوانات، في الفئة 1500، بقوة 327 حصاناً (297 حصاناً في الطراز السابق)، عند 5200 د.د، وعزم 355 رطلاً/ قدم عند 4000د.د. كما زودت الفئة 2500 بمحرك فورتيك الجديد من 6 ليترات، من 8 اسطوانات، بقوة 355 حصاناً عند 4800 د.د، وعزم 394 رطلاً/ قدم عند 4000 د.د.

المساحة الداخلية أصبحت أكثر اتساعاً للركاب والأمتعة، كما أصبح هناك امكان اختيار مقاعد منفصلة للصف الثاني، مع امكان طيّ المقاعد على مستوى أفقي لإتاحة مساحة أكبر للأمتعة. كما روعي بشكل فعّال نظام توزيع تكييف الهواء في المقصورة من خلال زيادة تدفق بمعدل 40 في المئة مقارنة بطراز العام 1999، وتوزيع مدروس للفتحات وفصلها كلياً بين ركاب المقاعد الأمامية والخلفية. إضافة إلى أن الطراز الجديد مجهز بنظام صوتي فعال مع تسعة مكبرات صوت.

تبلغ مساحة الشحن 3،72 أمتار مكعبة، مع سهولة في التحميل بفضّ أرضية الشحن المنخفضة. كما تستطيع منصة الشحن المركبة على سطح سوبربان حمل ما يزن 90،72 كغ، وفي إمكان حلقة السحب في المصد الخلفي، المصنوعة من مادة الكروم سحب شحنة زنتها 2268 كغ.

تتوفر سوبربان بطرازات ذات دفع ثنائي و رباعي، وتتميز طرازات الدفع الرباعي بنظام أوتوتراك الذي يقوم بتشغيل الدفع الرباعي آلياً عند الحاجة، كما يتيح الإختيار اليدوي للدفع الثنائي أو الرباعي العالي المدى وفق الأداء المطلوب.

السيارة الجديدة مزودة بأربع وسائد هوائية، في الأمام، كما زودت بنظام منع انغلاق المكابح على مختلف الطرازات.







سوزوكي جراند فيتارا

تصميم رائع يمتاز بالإنسيابية، ويوحي بالمغامرة والقوة والأناقة في آن. مجهز بشاسيه خاص بسيارات الدفع الرباعي، يجعل منها السيارة المثلى للطرقات الوعرة، إضافة إلى الطرقات المعبدة. متوفّر بمحرك من الألمنيوم، سعته 5،2 لترات، من 6 اسطوانات على شكل 7، بكامة رأسية مزدوجة، وقوة 142 حصان. الخيار الآخر محرك من 4 اسطوانات متتالية، مع كامة رأسية مزدوجة، وقوة 126 حصان. وتتوفر بخمسة أبواب أو بابين.

جهّز جراند فيتارا بنظام امتصاص الصدمات مع دعامات واقية للجوانب، سطح نموذجي للحماية من الشمس (في طراز الخمسة أبواب).

الداخل مريح، يتسع بسهولة لخمسة ركاب، مع مقاعد خلفية قابلة للطيّ، ولوحة تحكم أنيقة وواضحة. السيارة مجهزة بقفل مركزي ونظام سمعي متطور، ومكيف هواء قوي وجيوب تخزين متعددة.

المكابح الأمامية ديسكات، وفي الخلف طبلة، ويمكن الحصول على المكابح المانعة للإنغلاق كخيار إضافي، كما أن الوسائد الهوائية للسائق والراكب الأمامي غير متوفرة قياسياً، وإنما كتجهيز إضافي.







عـرض لا يضـاهى للفخـامـة

تتوفر سيارة رينج روفر الجديدة، لفترة محدودة فقط، مع عرض خاص يزيد من قيمتها.

تأمل في مواصفاتها: • محرك ثماني الاسطوانات سعة ٤،٦ ليتر • ذاكرة بموقعين عن بعد على المقعد والمرايا الجانبية • نظام تحكم بتثبيت السرعة (كروز كونترول) مثبت على عجلة القيادة • مكيف هواء بتحكم آلي بدرجة البرودة • تحكم إلكتروني بقوة الشد يمنح ثباتاً أفضل • نظام مانع لإقفال المكابح باستشعار على أربع قنوات • ناقل حركة أوتوماتيكي على شكل الحرف H مع نمط رياضي • تعليق هوائي إلكتروني • وسادتان هوائيتان للسائق والراكب الأمامي. وهناك بعد إضافي لهذا العرض عرض خاص للشراء نقداً على موديل العام ١٩٩٩م. فقط ١٨٩،٠٠٠ ريال.

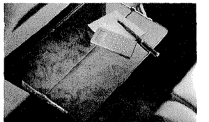
أطلب المزيد من المعلومات لدى أقرب معرض إليك.

السيف للمحركات

المكتب الرئيسي: الرياض، هاتف: ٢٣٧٠٠٠١

LAND-ROVER

أفضل ٤X٤ على الإطلاق





الفروع: جدّه: هاتف ٦٤٠٢٦٨٨ - الدمام: هاتف ٨٥٩٢٤٦٨ - الموزعون المعتمدون: جيزان: هاتف ٣٢٢٦٠٦٤ - بريدة: هاتف ٣٦١٦٢٨٠ - الهفوف: هاتف ٥٨٧٥٦٦٥ - الطائف: هاتف ٧٤٦٩٦٠٠



ديسكفري تجول العالم



إكتملت المرحلة الأولى للرحلة حول العالم للمغامرين **بيتر كرايتون** وزوجته إيلين، المقيمين في مدينة الخبر السعودية، على متن سيارة لاند روفر ديسكفري. وكان الإنطباع الأول: "لقد نجحنا".

انطلق المغامران من مدينة الرياض في شهر أيار/مايو من العام 1999، تحت رعاية "شركة السيف للمحركات"، وكيل سيارات روفر، لاند روفر وجاغوار في المملكة، على متن سيارة ديسكفري موديل العام 1993، من دون أي تعديلات في المحرك أو ناقل الحركة، وقد تم إضافة بطارية أخرى للسيارة وتم تركيب نوابض خلفية لرفع السيارة إلى أعلى لتواكب الأوزان الإضافية، كما زوّدت بنظام ملاحة وهاتف يعملان عبر الأقمار الصناعية، مع بريد إلكتروني وجهاز فاكس، ونظام متطور لأغراض الأمان.

مسار الرحلة التي انطلقت من الرياض، شمل دول الإمارات العربية المتحدة، باكستان، الصين، روسيا، الاسكا والولايات المتحدة الأميركية، والعودة إلى السعودية من المملكة المتحدة عبر أوروبا. وقد تم إكمال الجزء الأول من المرحلة بنجاح عبر آسيا. فبعد أن تم شحن السيارة من دبي إلى كراتشي ابتدأ التحدي بعبور الطرق الوعرة عبر شاينون في الجنوب الغربي. العبور ما بين باكستان والصين كان على ارتفاع 16 ألف قدم فوق الجبال المغطاة بالثلوج، واستطاعت السيارة اجتياز المرحلة بسهولة.

قطعت السيارة مسافة 8200 كلم لاجتياز الصين، وقد واجه المغامران خلالها تحديات ومفاجآت جديدة، وخطفت ديسكفري الأنظار أينما مرت، خصوصاً عبر الولايات الشرقية الأكثر اكتظاظاً بالسكان. وكان المغامران بيتر وإيلين أول من يعبر نقطة الحدود على نهر أمور في هايهي، على متن سيارة غير صينية أو روسية.

تمّ تعديل خط السير المقرر من هايهي، في الصين، إلى مدينة ماقادون الواقعة شمال شرق الباسيفيك إلى مدينة فلادوفيستيك الروسية وذلك لأسباب أمنية، وقد تم شحن السيارة إلى الولايات المتحدة استعداداً للمرحلة المقبلة.

وأشار **بيتر كرايتون**، إلى أن السيارة في أحسن الحالات لمواجهة المرحلة المقبلة عبر أميركا، ابتداءً من الاسكا إلى نيوفاوندلاند. وأضاف أن المرحلة الأولى عبر باكستان والصين كانت عبر طرقات وعرة وغير مسفلتة ورملية ومن دون مهندس، وقد تمت بسلام، ومن دون مشاكل، خصوصاً بالنسبة لنظام التعليق الذي تحمل ضغطاً عالياً، كما أن مستوى زيت المحرك لم يتغيّر طوال مدة الرحلة.■

تلخيص المرحلة الأولى:

	الإمارات/ باكستان	الصين	روسيا	الإجمالي
المسافة المقطوعة (كلم)	3723	8248	2066	14037
استهلاك الوقود (لتر)	670	1218	365	2253
قيمة الوقود المستهلك ($)	281	305	64	650
وزن الوقود المستهلك (كلغ)				1751
الزمن (ساعة)	71	163	38	272
استهلاك الوقود (كلم/ليتر)	5,56	6,77	5,66	6,23
متوسط قيمة الوقود ($/ ليتر)	0,42	0,25	0,17	0,29
متوسط السرعة (كلم/ ساعة)	52,4	50,6	54,4	51,6







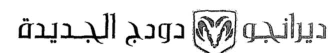
أمامك طرقات وعرة ؟
لا تتعامل معها فقط...
بل إقهرها بقوة !

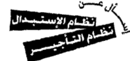
نقدم لك سيارة دودج ديرانجو ٤×٤، الجديدة كلياً.

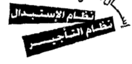
V8 MAGNUM 5.9L

إذا كانت المغامرة بالنسبة لك هي عبور المناطق الصخرية القاسية والصحاري القاحلة المتخمة بالكثبان، نريدك أن تتعرف على سيارة دودج ديرانجو. إنها سلالة جديدة ومدهشة في مجال الدفع الرباعي، مهمتها تحدي العوائق التي تواجهها على الطرق الوعرة... لتدفع بها جانباً. قوة جبارة تجمع بين الوداعة والضراوة، بفضل محركها طراز ماجنم V8 بسعة ٥٫٩ لترات؛ بالرغم من أنها تواجه صعوبة الطريق بقدرتها الوحشية، إلا أن أسلوبها الرقيق السلس في حماية ركابها يعد أمراً لا يمكن تصديقه. ويتجلى كل ذلك في مقصورتها التي تستوعب حتى ٨ ركاب في راحة مترفة، تكييف هواء خلفي مع أزرار تحكم منفصلة، ٩ حاملات أكواب تجعل المشروبات في متناول اليد دائماً، مقعد عريض بالصف الثالث يمكن طيه بالكامل والعديد من التجهيزات الأخرى التي تنطق بالفخامة والرقي. أما اهتمام ديرانجو بأمنك وسلامتك فيعد أمراً واضحاً للغاية، تثبته لك خاصيتان أساسيتان هما الوسادتان الهوائيتان* والفرامل المانعة لانغلاق العجلات(ABS)

يمكنك الآن الانطلاق عبر أقسى الطرقات وترويضها، بصحبة سيارة دودج ديرانجو... الجديدة كلياً.







● دودج ماركة مسجلة من شركة ديملر كرايسلر ● إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال



معاً ... لخدمة أفضل.

الموزع الوحيد لسيارات كرايسلر، جيب ودودج في المملكة العربية السعودية.

الفروع

الرياض (المركز الرئيسي)	طريق خريص	هاتف ٢٣٢٢٢٢٢
الرياض	(معرض الاستبدال والسيارات المستعملة)	هاتف ٤٩٣٥٢٥٢
جدة	طريق المدينة	هاتف ١٨٢٩٩٦٨
جدة	طريق المطار القديم	هاتف ٦٤٠٣٤٧٠
الدمام	طريق الدمام/الخبر	هاتف ٨٥٧٩٦٦٦
خميس مشيط	طريق أبها/خميس	هاتف ٢٢٣٠٨٨٣

٥ سنوات
ضمان
غير محدد
الكيلومترات

نيسان باترول

شكلت باترول عبر السنوات الأخيرة حصان نيسان الرابح في السوق السعودية، وحققت نجاحاً باهراً مع طراز مكسيما السياحي وطراز البيك أب التجاري. وقد أثبتت أنها واحدة من أهم سيارات الدفع الرباعي، لما تتميّز به من قوة ومتانة، وقدرة تحمل.

تقدم نيسان عبر باترول تشكيلة محركات متنوعة، يتصدرها محرك تي بي 45، بسعة 4،5 ليترات من 6 اسطوانات متتالية، مع نظام ECCS لحقن الوقود. تصل قوته إلى 230 حصاناً عند 4400 د.د.، وعزم أقصى 38،5 كغ.م عند 3600 د.د. كما يتوفر محرك بسعة 4،2 ليترات، من 6 اسطوانات، بقوة 180 حصاناً، ومحرك ديزل بسعة 4،2 ليترات، من 6 اسطوانات و 135 حصاناً.

نظام التعليق ATS يعتمد على النوابض الحلزونية الثقيلة الأداء، يوفر الراحة ويسمح بسهولة المناولة والتحكم. ويساعد وجود مفتاح التحكم في القفل التفاضلي الخلفي في مكان مناسب داخل المقصورة بالخروج من الوحل أو الرمال الكثيفة الناعمة بتوزيع عزم الجرّ على العجلات الخلفية. إمكان التحويل من الدفع الثنائي إلى الدفع الرباعي تتم بحركة واحدة من ذراع التحويل لوجودهما على خط مستقيم، كما يمكن التحويل من H2 إلى H4 أثناء القيادة، وبسرعة أقصاها 40 كم/ساعة.

عناصر السلامة روعيَت، عبر تطبيق ما يسمى بنظام السلامة الثلاثية، سلامة المعلومات المرئية، سلامة التحكم وسلامة وقع التصادم. وذلك عبر تجهيزات متنوعة تتضمن إضاءة فعالة من زينون (أساسي في سوبر سفاري)، وهالوجين، نظام مكابح مانعة للإنغلاق، والوسائد الهوائية، إضافة إلى هيكل ماص للصدمات، ودعامات الأبواب الجانبية.

المقصورة الداخلية تتسم بسهولة الإستعمال للعدادات وأجهزة التحكم، كما أن الأناقة وفخامة المواد المستعملة، خصوصاً على طرازات القمة، تضفي عليها طابعاً جمالياً مريحاً.







تويوتا لاند كروزر

ليس صدفة أن تتربع لاند كروزر على قمة مبيعات سيارات الدفع الرباعي في المملكة، ومن دون منازع. فهي تجمع بين جمال الشكل، المتانة، القوة والفخامة، مدعمة بجهاز فعال لخدمات ما بعد البيع وتوفّر قطع الغيار.

توفّر تويوتا طرازات متنوعة من لاندكروزر في المملكة، ويمثل طراز في اكس آر VX-R القمة في خط انتاج لاند كروزر بمحرك جديد كلياً سعته 7،4 ليترات، من 8 اسطوانات و 32 صماماً، بقوة 250 حصاناً، إضافة إلى طراز جي اكس آر GX-R، بمحرك من 4,5 ليترات، من 6 اسطوانات متتالية، يولد 240 حصاناً، (مع توفر محرك ديزل اختياري من 6 اسطوانات أيضاً، 4,2 ليترات و 136 حصاناً)، وطراز جي إكس GX، بمحرك بنزين 5،4 ليترات أو ديزل 4,2 ليترات، وطراز جي G بمحرك من 4,5 ليترات بنزين.

يستوعب طراز في اكس آر من خمسة إلى تسعة ركاب ، في حين تستوعب الطرازات الأخرى من خمسة إلى عشرة ركاب.

يوفر تعليق لاندكروزر 2000، قوة فاعلة ومرونة وراحة في القيادة، على مختلف أنواع الطرق. فالتعليق الأمامي المستقل بالشعبة المزدوجة تم تطويره بأعلى مقاييس تويوتا، ويتميز التعليق الخلفي بوصلات عرضية متعددة بنوابض حلزونية، وبنظام متطوّر للتحكم في النبض (متوفر كتجهيز إضافي في طرازات في اكس آر). كما يجهز لاند كروزر طرازاته بجهاز التحكم في الإرتفاع لمختلف أنواع القيادة.

الداخل رحب، يمتاز بالهدوء، وفخامة المقصورة. ويتوفر طراز "في إكس آر" بمقاعد جلدية فاخرة، مع لوحة عدادات سهلة القراءة، وكونسول عملي سهل التعامل. كما يمكن طيّ المقاعد الأمامية إلى وضعية منبسطة تماماً.

بالنسبة لعناصر السلامة، ، فإن هيكل لاندكروزر يتمتع بمواصفات السلامة العالمية (GOA)، مع تعزيزات داخلية تغطي أعمدة السقف وزواياه، لحماية الركاب بامتصاص قوة الصدمة وتوزيعها. كما تتوفر الوسادات الهوائية المزدوجة وأحزمة الأمان بأنظمة شدّ القوة وتخفيفها. كما أن المقاعد الخلفية مجهّزة بأحزمة أمان ثلاثية التثبيت. ويتوفر أيضاً نظام منع انغلاق المكابح لسلامة أكبر. ■







دودج ديرانجو

يوحي الشكل الخارجي لسيارة دودج ديرانجو بالقوة والوقار والأناقة، ويعطي الإنطباع أنها السيارة المثلى للمغامرة، وفي الوقت نفسه مثلى للطرق المعبدة.

سعة المحرك 5،9 ليترات من 8 اسطوانات ماجنم على شكل 7، وقوة 245 حصاناً عند 4000 د.د.. ترتفع السيارة عن سطح الأرض 20،1 سم، وتمتاز بثبات مطلق أثناء القيادة على الطرق الممهدة أو الوعرة، بفضل التصميم اللولبي للتعليق الخلفي، علاوة على قاعدة عجلاتها الطويلة والتي تبلغ 294،4 سم.

المقصورة الداخلية مريحة، تتسع لثمانية أشخاص. اللوحة الأمامية سهلة الإستعمال وفي متناول يد السائق بسهولة. العوازل المستعملة فعالة تضفي على الداخل جواً من الهدوء، بعيداً عن الضوضاء الخارجية.

الهيكل الخارجي صلب، مصنوع من الفولاذ ذو كثافة قدرها 35 ألف رطل/ البوصة المربعة، تم طلاءه بطريقة مطورة، على تسع مراحل، بطلاء مقاوم للصدأ والتآكل.

السيارة مزوّدة بوسائد هوائية للسائق والراكب الأمامي، كما أن الفرامل معززة بالطاقة، الأمامية قرصية والخلفية اسطوانية مانعة للإنغلاق.

السعر يبدأ من 106 آلاف ريال.





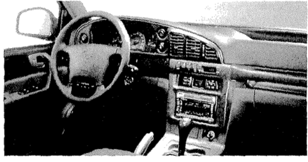


دايو موسو

من سانغ يونغ إلى دايو، ومن شركة ابراهيم الجفالي وإخوانه، إلى شركة الزاهد للتراكتورات. إضافة جديدة على منظومة سيارات دايو، وخيار آخر، لعشاق السيارات الكورية، بانتظار سيارة كوراندو التي ستصل إلى الأسواق السعودية في أواخر صيف العام الحالي.

تمتاز موسو بنظام الدفع الرباعي الدائم، وهي مزودة بمحرك وناقل حركة مرخصين من مرسيدس بنز. سعة المحرك 3،2 ليترات من 6 اسطوانات متتالية و24 صماماً، بقوة 220 حصاناً، وسرعة قصوى تصل إلى 200 كلم/ساعة.

شكلها انسيابي ومتناسق، وأداؤها سلس على الطرق المعبدة. المقود آلي، النوافذ كهربائية، مرايا جانبية كهربائية، إقفال مركزي، نظام التكييف شبه أوتوماتيكي. الداخل يتميز بوفرة التجهيزات وسهولة الإستخدام. المساحة الداخلية رحبة ومريحة، المكيف فعال والجهاز الموسيقي فعال. المواصفات الإختيارية تشمل مصدّات بإنارة للضباب، درجة صعود من وإلى السيارة، غطاء خشبي اللون على الأبواب ولوحة التحكم ومقاعد جلدية، وفتحة سقف.



لم يهمل جانب الأمان والسلامة، حيث صممت بجهاز كمبيوتر عالي التقنية جعل تصميمها الخارجي يمتص قوة الصدمات الأمامية والخلفية، كما تم تجهيز موديل الصالون الأكثر رفاهية بوسادة هوائية للسائق، عوارض ودعائم في الأبواب، ونظام ضد انغلاق الفرامل معزّز بنظام ABD لتوزيع قوة الفرملة على الدواليب الأربعة.







لكزس إل إكس 470



تجمع إل إكس 470 بين الأناقة الفاخرة وقدرات الدفع الرباعي الهائلة.

الشكل الخارجي أنيق وجذاب، المقصورة الداخلية رحبة وأنيقة، تتسع لثمانية أشخاص. المقاعد مصنوعة من الجلد الفاخر، بتصميم أنيق ودقيق، خشب جوز طبيعي، زجاج مانع لتسرب الأشعة فوق البنفسجية، فتحة سقف، مردات شمسية مزدوجة قابلة للانزلاق، مرآة داخلية ذاتية التعتيم، عدادات ذاتية الإضاءة، مثبت سرعة، ذاكرة وضع القيادة المسبقة الضبط بالاتجاهين، تكييف هواء آلي أمامي وخلفي مع إمكان ضبطه من الخلف، لوحة تحكم علوية كبيرة، وأخرى خلفية تضم مغيّر 6 اسطوانات مدمجة، وثلاجة، راديو كاسيت مع سبع سماعات وحاملات أكواب.

محرك إل إكس 470 من 4،7 ليترات من 8 اسطوانات، و32 صماماً بكامة رباعية، يولد 250 حصاناً. ناقل الحركة آلي بأربع سرعات.

نظام الدفع رباعي مستمر. معزز فرامل هيدروليكي، الهيكل صلب. مزودة بخزاني وقود بسعة 141 ليتراً.



الهيكل آمن، عالي الصلابة، مع عوازل فعالة للتخفيف من الضوضاء والإهتزاز، جودة الطلاء مميزة. السيارة مجهزة بفرامل مانعة للإنغلاق، مصابيح زينون لرؤية ليلية واضحة، مرايا قابلة للطي كهربائياً ومقاومة للإبهار تلقائياً، وسادتي هواء، وأحزمة أمان لجميع المقاعد.







شركة "عبداللطيف جميل" تفتتح مركزاً ثانياً في الصين

عززت مؤخراً شركة عبداللطيف جميل السعودية، الوكيل المعتمد لسيارات تويوتا ولكزس في المملكة ودول أخرى، تواجدها في جمهورية الصين الشعبية، بافتتاح فرعها الثاني لقطاع السيارات.

ويقع المركز الجديد في مقاطعة تشنغداو على ساحل الصين الشرقي، على أرض مساحتها نحو 22 ألف م2، وبناء مساحته 7300 م2، ويعمل فيه 44 عاملاً. وتشمل عمليات المركز ورشة صيانة ميكانيكية وخدمة السمكرة والدهان وقطع الغيار.

معرض للسيارة كيا سبورتاج ذات الدفع الرباعي

شاركت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة بأول معرض دولي يقام في المملكة لسيارات الدفع الرباعي في الفترة ما بين 10 و 15 أيار/مايو 2000 في مركز جدة الدولي للمعارض والمؤتمرات، حيث قام جموع من زائري المعرض وعلى مدى أيام العرض بقيادة وتجربة السيارة كيا سبورتاج موديل العام 2000 ذات الدفع الرباعي، وذلك في مضمار تجريبي أعد خصيصاً لهذا الغرض، ولاقت التجارب القيادية نجاحاً واستحساناً للسيارة ذات الأداء العالي والتي توفر عنصر الأمان في الرحلات الصحراوية والنزهات البرية.

الأكاديمية السعودية اليابانية للسيارات

أنهت اللجنة السعودية اليابانية المشتركة لإنشاء معهد فني في مدينة جدة بإسم الأكاديمية السعودية اليابانية للسيارات، التصاميم المتعلقة بالمشروع والمناهج الدراسية الخاصة بالمعهد، والذي يتوقع أن تبدأ في الدروس في أيلول/سبتمبر من العام 2002. وتبلغ الكلفة الإجمالية للمشروع 14 مليون دولار أميركي، تدفع مناصفة بين الشركات اليابانية المصنعة للسيارات ووكلائها في المملكة العربية السعودية، حسب حصة الوكيل في السوق.

ويأتي إنشاء الأكاديمية السعودية اليابانية للسيارات بموجب مذكرة التفاهم التي جرى التوقيع عليها بين المملكة واليابان خلال زيارة **الأمير عبدالله بن عبدالعزيز**، ولي العهد ونائب رئيس مجلس الوزراء ورئيس الحرس الوطني، إلى اليابان العام الماضي.

يهدف المعهد الذي اختير له قطعة أرض في منطقة بحرة، شرق مدينة جدة، على مساحة 70 ألف م2، مقدمة منحة من **الأمير عبدالله بن عبدالعزيز**، إلى تأهيل الشباب السعودي بعد المرحلة الثانوية، ولمدة سنتين، لتخريج كوادر فنية عالية المستوى في صيانة السيارات اليابانية في مجالات الميكانيك والكهرباء والسمكرة وقطع الغيار.

سيتم قبول الطلاب حسب الطاقة الإستيعابية للمعهد، والتي تقدر بـ 450 طالب. كما سيتيح ارسال بعثات تدريب إلى الخارج حسب الحاجة والميزانية المتوفرة.

وتتولى اللجنة الوطنية لتقنية وصيانة السيارات اليابانية رئاسة المعهد، وهي مؤلفة من وكلاء السيارات اليابانية، السادة **محمد عبداللطيف جميل** (تويوتا)، **محمد الحمراني** (نيسان)، **عمر بامعروف** (سوزوكي)، **خالد بالبيد** (سوبارو)، **سعيد العيسائي** (ميتسوبيشي)، **هاشم عبدالله هاشم** (هوندا)، **خالد باخشب** (إيسوزو)، و **د. علي بن ناصر الغفيص**، ممثل التعليم الفني والتدريب المهني، والمهندس **أسامة كردي**، أمين عام اتحاد الغرف السعودية، إلى جانب اللجان الفنية وفريق العمل التنفيذي.

"الزاهد" وكيلة لمولدات "ماك"

أعلنت شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل الوحيد لمنتجات "كتربلر" في المملكة السعودية، عن توقيعها للعقد الذي تصبح بموجبه الوكيل المعتمد الوحيد في المملكة لأنظمة مولّدات الطاقة الكهربائية التي تنتجها شركة "ماك" في المملكة.

وكانت كتربلر، الشركة الرائدة عالمياً في تصنيع محركات الديزل، قامت في 1996 بشراء شركة "ماك موتورن" الألمانية. حيث تعتبر محركات "ماك" من أفضل محركات الديزل ذات القدرات العالية في العالم، ولذا فقد مثّلت إمتداداً طبيعياً يزيد من الطاقة القصوى لسلسلة محركات كاتربلر. وتستخدم عادة هذه المحركات المتوسطة السرعة في المملكة كمصدر رئيسي لتوليد الطاقة الكهربائية في شركات الكهرباء والمؤسسات التي تحتاج إلى مصادر يعتمد عليها لتوليد الطاقة.

وقال **روبيرتو ديونيسيو**، مدير شركة "كتربلر" لأنظمة الطاقة الكهربائية لمنطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط، إن إبرام هذه الإتفاقية جعلت من شركة الزاهد للتراكتورات أول وكيل معتمد لأنظمة "ماك" للطاقة الكهربائية. وقال: "تعتبر شركة الزاهد للتراكتورات من أكفأ وكالات كتربلر ومن أفضل موزّعي المحركات".





بورشه: أرباح عالية بفضل زيادة المبيعات



رئيس مجلس الادارة د. فندلين فيدكينغ

حققت شركة "بورشه أيه جي" الألمانية أصغر شركة مستقلة منتجة للسيارات الفاخرة في العالم أكثر من مجرد إنعطافه كبيرة في أعقاب تحقيقها أرقاماً قياسية في العوائد والمكاسب المالية في الشهور الستة الأولى من السنة المالية الحالية آب/اغسطس – كانون الثاني/يناير.

وخلال انعقاد الجمعية العامة السنوية للمساهمين مؤخراً في شتوتجارت، أشار رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بورشه الدكتور **فندلين فيدكينغ** إلى "إن الطلب العالمي الكبير على الطرازين "بوكستر" و"بورشه 911" قد منح "بورشه أيه جي" تفوقاً كبيراً في غضون الأشهر الستة الأولى من السنة المالية الحالية".

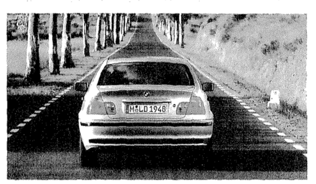
وبلغت أرباح المجموعة المسجّلة قبل احتساب الضرائب نحو 228،9 مليون مارك ألماني (117،9 مليون دولار أميركي) وفقاً للنتائج المالية التي أعلن عنها الدكتور فندلين فيدكينغ خلال الإجتماع العام. وهذا يشكّل زيادة بواقع 15،1 في المئة مقارنة بأرباح السنة الماضية التي بلغت 198،8 مليون مارك ألماني (102،4 مليون دولار). وتتوقع الشركة أن تبيع هذا العام 45 ألف سيارة خصوصاً من طرازي بوكستر اجن و911 توربو.

"بي ام دبليو": بيع "روفر" لن يؤثر على الموزّعين

قالت مجموعة "بي.م.دبليو" التي باعت "روفر" و"إم.جي" و"لاندروفر" إلى مالكين جدد أن هذه الخطوة لن تكون لها أي إنعكاسات ملحوظة على أسواق الشرق الأوسط وأن عقود التوزيع المبرمة مع الموزّعين المعتمدين لهذه السيارات في المنطقة ستبقى قائمة.

وقال **روبرت بايلي ماكيوان**، المدير العام لمجموعة "بي.إم.دبليو" الشرق الأوسط إن كافة النشاطات والعمليات المتعلّقة بهذه السيارات في المنطقة ستستمر من دون تغيير حتى إتمام الصفقة والإنتهاء تماماً من إجراءات البيع في منتصف هذه السنة، وستمارس مجموعة "بي.إم.دبليو" أعمالها بالشكل المعتاد في منطقة الشرق الأوسط.

وكانت مجموعة "بي.إم.دبليو" أعلنت عن تحقيقها لزيادة في مبيعاتها من سيارات بي.إم.دبليو في منطقة الشرق الأوسط في الربع الأول من هذا العام حيث بيعت 1430 سيارة في المنطقة مقارنة نحو



سيارة "بي ام دبليو" من الفئة الثالثة

1250 سيارة في نفس الفترة نفسها من العام 1999 أي بمعدل زيادة بلغ 14 في المئة.

وأوضح **ماكيوان**، "أن هذه الزيادة في نسبة المبيعات بداية موفقة لهذا العام، وهي مؤشر واضح على أن أسواق الشرق الأوسط بدأت بالتعافي من آثار الركود التي عانت منها نتيجة لانخفاض أسعار النفط في منتصف العام 1999".

مبيعات قياسية لـ "فولكس فاغن"

قامت مجموعة فولكس فاغن في آذار/مارس الماضي بتسليم عملائها في جميع أنحاء العالم أعداداً كبيرة من سياراتها فاقت أرقامها أي رقم سابق. وزاد عدد السيارات المسلمة بنسبة 2،5 في المئة لشهر آذار/مارس مقارنة بشهر آذار/مارس الماضي لتصل إلى 517 ألف سيارة (مقابل 491600 سيارة لشهر آذار/مارس في العام 1999). وارتفعت أرقام السيارات المسلّمة في أوروبا الغربية وهي أكبر سوق لتصدير السيارات للشركة في الربع الأول من العام الحالي وسجّلت زيادة قدرها 9 في المئة لتصل إلى 797،600 سيارة مقابل 790،500 سيارة في الربع نفسه من العام الماضي.

وسجّلت مبيعات فولز فاغن من السيارات زيادة ملموسة في أميركا الشمالية بصورة خاصة، بنسبة 38،3 في المئة لتصل إلى 153،300 سيارة في الربع الأول من هذا العام مقابل 110،900 سيارة في الربع الأول من العام الماضي. ما جعل من منطقة أميركا الشمالية أكبر سوق لمبيعات الشركة خارج أوروبا.



"طوفان" العولمة في منتدى فيليب موريس

تحت عنوان "العولمة في العالم العربي" استضاف منتدى "فيليب موريس الإعلامي 2000" في البحرين، نخبة من المتخصصين في مجالات الاقتصاد والثقافة والإعلام. وافتتح المنتدى وزير الإعلام **محمد إبراهيم المطوع** بكلمة ركز فيها على العولمة كونها واقعاً يجب التعايش معه لم تفرضه إرادة سياسية بل التطور العلمي والحضاري والتقنية الحديثة كما قال، وطالب الدول العربية بتوجيه استثماراتها بقوة للتكنولوجيا والمعلومات والإعلام.

وتعاقب على المنصة الوزير السعودي السابق **أحمد زكي اليماني**، والوزير اللبناني السابق **د. الياس سابا**. وخصصت الجلسة المسائية للبحث في تأثير العولمة على الصعيد الثقافي والحضاري، خصوصاً في مجال الإنترنت والفضائيات، بالإضافة إلى ندوتين مفتوحتين عن تأثير العولمة على مهنة وصناعة الإعلام في العالم العربي.

معرض الخليج للأغذية ومعدات الفنادق 2001

يقام في مركز دبي التجاري خلال شباط/ فبراير 2001 معرض الخليج للأغذية ومعدات الفنادق، ويحظى باهتمام من كبرى الشركات الدولية خصوصاً في قطاع الصناعات الغذائية وخدمات الضيافة والفنادق وتعرض فيه أحدث المنتجات والخدمات.

وذكر مدير المعرض أنه من أهم الأحداث الدولية المتخصصة في هذا القطاع الذي يعتبر من أكثر القطاعات نمواً. ويتوقع تزايد عدد الشركات وخدمات الضيافة والصناعات المرتبطة بها في الخليج بأكثر من 9 مليارات دولار سنوياً. وقد ازداد الطلب على هذه الخدمات نظراً للنمو السياحي الذي تشهده المنطقة بالأخص دبي.

"زيروكس الرقمية" ... المستقبل


ماثيو (اليسار) وفنكا ترامان

احتفلت الشركة السعودية لتوكيلات زيروكس لافتتاح معرض جيتكس 2000 في المنطقة الغربية – جدّه، الذي اشتمل على منتجات زيروكس الرقمية المنتشرة في أنحاء العالم. وأكّد المدير العام للشركة **كيث ماثيو** "أن المستقبل هو "زيروكس الرقمية" ونحن نطمح إلى توفير أحدث التقنيات للسعودية... وتوفر هذه التقنية المبتكرة وصولاً سهلاً إلى أي نوع من المستندات مهما كان حجمها". وقال **راجا فنكا ترامان** مدير التسويق في الشركة: "إن التزامنا الدائم بالبحث العلمي ونجاحنا المستمر في تجسيده إلى واقع ملموس من أهم العوامل التي ساهمت في النمو الذي حققته زيروكس". وتوفر زيروكس السعودية طابعة بالألوان لاستخدامها في المكاتب الصغيرة والمكاتب المنزلية.

"ماكان - إريكسون" برنامج تجريبي مكثف


المتدربون امام فندق ريجنسي انتركونتيننتال البحرين

نفذت شركة "ماكان – إريكسون"، شبكة الاتصالات التسويقية العالمية (200 وكالة في 140 بلداً)، برنامجاً تدريبياً مكثفاً لمدة ستة أيام في البحرين، حضره 65 موظفاً تنفيذياً يعملون في مكاتب الشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا.

هدف البرنامج تعريف المتدربين على الوسائل والعمليات والأدوات الإعلامية الجديدة وعلى كافة المستجدات والتطورات التسويقية وأساليب الإبداع والابتكار في مجال الاتصالات أيضاً.

استضافت هذا الحدث مجموعة "بروموسفن" شريكة "ماكان – إريكسون" في الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا.

رادو: 40 عاماً في السعودية والبحرين

احتفلت شركة رادو للساعات ومؤسسة الحمادي للتجارة بافتتاح مركز الحمادي الجديد في الدمام – شارع الظهران، برعاية الأمير **محمد بن فهد بن عبد العزيز** أمير المنطقة الشرقية في السعودية. وجال الحضور في صالة معرض رادو الجديد لمشاهدة أحدث الموديلات، ومنها ساعة "سيريكس الجديدة".

مفاجأة الحفل كانت طرح ساعة "رويال دريم" الجديدة، بالذهب الأصفر والأبيض وبـ4 تصاميم مختلفة للمينا.

ولمناسبة مرور 40 عاماً على وجود رادو في البحرين، احتفلت مع وكيلها متجر الفخراوي في معرض رادو الجديد في مركز العالي للتسوق.

المسؤول الإقليمي لـ BBDO يزور دبي



من اليمين: آلان خوري، مايكل بولك، بيار عزام، إيلي خوري

مايكل بولك، عضو مجلس إدارة "بي بي دي أو" والمسؤول الجديد عن أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، زار دبي في إطار جولة له على المنطقة للالتقاء بالجهاز الإداري لـ "إمباكت بي بي دي أو" في الشرق الأوسط.

بولك يشرف على العمليات الجارية في 39 دولة من 73 تتواجد فيها شبكة "بي بي دي أو" العالمية. وقال: "استفدت كثيراً من زيارتي دبي ولقائي بزملائنا في إمباكت بي بي دي أو، وهي أول وكالة في المنطقة تدخل في شراكة مع شبكة عالمية في العام 1979. إننا نتقاسم تاريخاً وسجلّ أعمال مشترك يتميز بالأصالة والنجاح".

ماكدونالدز "تحط" في مطار دبي الدولي



ماكدونالدز الجديد

افتتحت ماكدونالدز الإمارات مطعمها الجديد في مبنى الشيخ راشد الجديد في مطار دبي الدولي، ليكون أول مطعم لها في مطار دولي في الشرق الأوسط. المطعم الجديد يقدم وجباته الشهيرة مثل "بيغ ماك" و"ماك فرايز" ومجموعة متنوعة من وجبات الدجاج والسمك والخضار إلى المسافرين. وهو مجهّز بتسع ماكينات لتسجيل الطلبات وطاقم من 36 شخصاً، ومسؤولين إداريين لضمان تأمين الخدمة السريعة على مدار الساعة.

بذلك يصبح حضور ماكدونالدز في الإمارات 16 مطعماً، وتخطط لافتتاح مطعمين جديدين في أبو ظبي والشارقة.

"بولو رالف لورين" ركن في "روديو درايف"



واجهة الركن الجديد

"بولو رالف لورين" Polo Ralph Lauren، افتتحت ركناً جديداً في محل "روديو درايف" Rodeo Drive في أبو ظبي، شارع الشيخ خليفة، الذي سيعرض مجموعة ربيع وصيف 2000 الجديدة للرجال من "بولو رالف لورين" و"بولوسبور". وهي تعتبر من أكثر الماركات الاستهلاكية انتشاراً في العالم، خلال السنوات الثلاثين الماضية.

وتشمل ابتكاراتها ملابس وأكسسوارات للرجال والنساء والأطفال، وقطع أثاث وعطور.

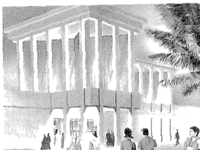
مجوهرات 2000 في معرض دبي الدولي

افتتح في مركز دبي التجاري العالمي معرض دبي الدولي السادس للمجوهرات 2000 بمشاركة 24 دولة، وتضمن عرضاً لأحدث المجوهرات والحلي الذهبية والفضية والأحجار الكريمة والساعات واللآلئ، بالإضافة إلى أكبر ماسة سوداء مصقولة في العالم تزن 88 قيراطاً، وتملكها شركة كوردوف الفرنسية، ويقال أنها تعويذة تجلب الحظ، حيث تتحدث الأساطير عن ثروة وسعادة تنتظر من يلمس هذه الماسة.

وأعرب **دانيال باليزيور** مدير عام "كوردوف" عن سعادته بالمشاركة في المعرض وتوقع أن تحظى ماسته الشهيرة باهتمام الزبائن في المنطقة.

أما **وحيد عطا الله** مدير عام مركز دبي فتحدث عن حرص المركز على استقطاب نخبة من كبرى شركات المجوهرات في العالم وعلى تطوير سمعة المعرض الذي يحظى بدعم مجلس الذهب العالمي.

ويتمتع معرض دبي بمكانة مرموقة على قائمة معارض المجوهرات الدولية، وساهم في استقطاب استثمارات متزايدة إلى أسواق المنطقة وبلغ عدد زائريه نحو 11 ألفاً العام الماضي.


رسم فني لـ مجمع إعمار الجديد للذهب والألماس

إعمار العقارية تدشن تأجير مجمع الذهب

أعلن محمد علي العبار، رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية، عن تدشين تأجير مجمع إعمار الجديد للذهب والألماس، المقرر افتتاحه في آب/ أغسطس المقبل، بحضور أعضاء مجموعة الذهب والمجوهرات ومسؤولي مجلس الذهب العالمي.

وقال العبار إن حكومة دبي منحت مجمع الذهب والألماس دعمها الكامل، بصفته يشكّل جزءاً من الجهود الهادفة إلى تسهيل نمو التجارة والصناعة في الإمارة، وصُمم المجمع ليسمح بتمركز قطاع الذهب والمجوهرات في الإمارات وتنميته تحت مظلة واحدة، وتوفير منطلق للشركات العالمية لتدخل من خلاله هذه السوق الستراتيجية".

كما افتتحت "إعمار" مركزها الجديد للاستعلامات والتأجير لمشروع بحيرات الإمارات السكني، وعينت شركتا "أستيكو" و"بيتير هومز" العقاريتين، وكلاء حصريين لتأجير وحدات المرحلة الأولى من المجمع الجديد.

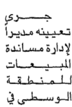
وسيبدأ المركز المصمم لتلبية احتياجات سكان دبي من مختلف الجنسيات، بتأجير وحدات المرحلة الأولى من المشروع، المؤلفة من فلل بثلاث وأربع غرف نوم، والجاهزة للسكن بحلول نهاية العام الجاري.

يقع المركز الجديد في مجمع ملاعب الغولف السكني الفاخر، تلال الإمارات، ويستطيع العملاء استخدام المركز لاختيار السكن الذي يروق لهم، من بين خمسة تصاميم مختلفة.


بحيرات الإمارات: ضاحية سكنية متكاملة

مديرون

شاهر أحمد طه



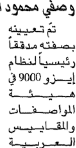
جرى تعيينه مديراً لإدارة مساندة المبيعات للمنطقة الوسطى في مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات، وهي إدارة مستحدثة ضمن الشركة لخدمة العدد المتزايد من العملاء في المنطقة الوسطى.

يذكر أن المهندس شاهر طه كان شغل سابقاً منصب مدير المبيعات في المؤسسة، وهو يعمل في الجريسي منذ أكثر من 14 عاماً.

وصفي محمود الحلبي



تمّ تعيينه بصفته مدققاً رئيسياً لنظام إيزو 9000 في هيئة المواصفات والمقاييس العربية السعودية.



" أرامكس " مركز لوجيستي للمنطقة

أعلنت أرامكس، الشركة الرائدة في تأمين حلول النقل المتكاملة في منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، عن إقامة مركز لوجيستي حديث في مطار الملكة علياء الدولي (عمّان –الأردن) في المنطقة الحرة. ويقدم خدمات أرامكس المتكاملة لمجالات تكنولوجيا المعلومات والإلكترونيات، إلى جانب تعزيزه لمكانة أرامكس كشركة رائدة لتأمين كافة حلول النقل وكافة خدمات التجارة الإلكترونية في المنطقة.

وعلق فادي غندور، رئيس شركة أرامكس حول هذه الخطوة قائلاً: "إن أرامكس تستعد لتكون الرائدة لابتكار ولتطبيق مبادرات التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط". وأضاف: "إن المركز اللوجيستي الجديد سيكون الأول من نوعه في الأردن في تأمين تسهيلات لوجيستية متكاملة والتي سيتمّ إنشاؤها في مدن رئيسية تنتشر عبر المنطقة" وتابع: "إننا على ثقة بأن المركز اللوجيستي الجديد هو بمثابة الجسر والمحرك لمبادرتنا في مجال خدمات مجال تكنولوجيا المعلومات".

وستبلغ كلفة المركز مليون دولار أميركي، وسيؤمن الخدمة لكل من السوق المصرية، ودول مجلس التعاون الخليجي واليمن، ولكل من الأردن، فلسطين، لبنان وسوريا.

كوبولا - سبينيس توسع في بيروت

أعلنت مجموعة كوبولا – مركزها دبي عن خططها لتوسعة أعمال التجزئة بقيمة 20 مليون دولار.

امتياز حيدري، رئيس المجموعة قال إن كوبولا ستنشئ أربعة محلات جديدة لـ سبينيس في لبنان خلال العامين المقبلين، في مواقع ستراتيجية في منطقة بيروت الكبرى، حسب النموذج التشغيلي لمحل سبينيس – طريق أنطلياس شمال مدينة بيروت، الذي حقق نمواً كبيراً منذ افتتاحه في تشرين الأول/ نوفمبر 1998، وسجل أداؤه في نهاية العام 1999 ارتفاعاً 20 في المئة عن أداء الفترة الموازية في العام 98.

محلات سبينيس الجديدة مملوكة 100 في المئة من كوبولا، مثل المحل الحالي.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



